
③ 本プログラムの成果報告 阿波銀行

1. 基本情報
2. 気候変動に関する取組
3. 本プログラムへの参加理由・実施内容・ゴール
4. プログラムの実施事項
5. 今後の課題等

阿波銀行 1. 基本情報

■ 基本情報（2024年3月31日現在）

本店所在地	徳島県徳島市
資本金	234億円
預金	3兆3,409億円
貸出金	2兆3,398億円
従業員数	1,316人
店舗数	105店舗 (県内83、県外22)

■ 所在する地域の特徴

県内総生産は3兆1,852億円（2020年度名目）で約30%は製造業です。工業製品のうち集荷額が大きい企業には、「医薬品製剤」の大塚製薬グループ、「発光ダイオード」の日亜化学工業などがあります。

■ ビジョン・経営計画等

経営計画（2023/4～2028/3）

Growing beyond 130th

1. 永代取引の進化
2. 持続可能な地域社会への取組み
3. 活力ある組織と多様な働き方の実現
4. 経営基盤の強化

10年後めざす姿

- ・地域の稼ぐ力
- ・関係人口の増加
- ・取引先の企業価値向上
- ・資産形成と健康で豊かな暮らしの実現
- ・資本コストに見合った株主還元
- ・地銀トップレベルの給与水準



阿波銀行 2. 気候変動に関する取組

■ 気候変動に関する取組概要

- 2009年6月「環境方針」制定
- 2019年4月「あわぎんSDGs取組方針」制定
- 2021年6月TCFD提言に賛同表明
- 同年11月「あわぎんESG投融資方針」制定

・ESG投融資目標残高
2027年度3,000億円
2023年度1,150億円
(実績 1,034億円)

- ・CO2排出量削減
- ①2030年度 当行のCO2排出量(Scope1・2)
50%以上削減 (2013年度比)
 - ②2050年度 実質ゼロ

基準：2013年度 8,286 t
実績：2023年度 3,754 t (54.7%削減)

■ TCFD開示における戦略の概要

物理的リスク	➤ 分析対象 全セクター ➤ シナリオ IPCCのRCP8.5シナリオ (4°Cシナリオ) 等 ➤ 分析手法 ・融資先の担保不動産の所在地および建物階数 (階数不明は2階) ・県内外の融資先企業の売上データ、拠点数および拠点所在地 ※営業拠点：小売業⇒店舗、製造業⇒工場 等 ・各拠点の洪水発生時の想定浸水深を把握 ➤ 分析結果 (影響額) 信用コスト増加額 約67億円
移行リスク	➤ 分析対象 電力、海運、陸運セクター ➤ シナリオ IEAによるNet Zero Emissions by 2050(1.5°C) シナリオ ➤ 分析手法 リスク重要度評価、シナリオ群の定義、事業インパクト評価 (定量分析)、当行財務への影響度評価 ➤ 分析結果 (影響額) 信用コスト増加額 約40億円
機会	・お客さまの気候変動への適応力向上のためのファイナンス ・脱炭素経営を支援するサービス、ソリューションの提供によるビジネス機会の創出

阿波銀行 3. 本プログラムへの参加理由・実施内容・ゴール

■ 本プログラムへの参加理由

- ◆ TCFD提言に沿った開示と、地域の中小企業者の取組み姿勢等との間に乖離があるためエンゲージメントを強化したい。
- ◆ CDP設問において、「移行計画」に関する設問あり。しかしながら現状対応できていない。
- ◆ 移行リスク分析を実施できているのは電力・海運・陸運セクターのみ。分析対象セクターを追加しリスク分析の高度化を図りたい。

■ 本プログラムで実施した内容・理由

実施した項目 1	① FE算定・分析を通じた移行計画を策定する優先セクターの決定
実施した項目 2	② 優先セクターの移行計画の骨子の検討
実施した項目 3	③ 優先セクターの投融資先への実効的なエンゲージメント内容の検討・実施

- ◆ 大企業と比べると地域の中小企業における脱炭素化への取組みは限定的。地域ぐるみで啓発活動を行い行動変容を促す取組みも行っているが、より一層の啓発活動やエンゲージメントの向上が必要と認識している。
- ◆ 脱炭素に向けた設備投資について技術的に導入可能な段階に達していない業界もあるものと思料。また2050年に向けた長期的な計画策定においては不確実性を伴い、政治にも大きく左右されるため、これに対処するための計画はどこまでの具体性を要求されるのか不明。

■ 本プログラムのゴール

- ◆ 地域のインフラを支える建設などの事業者が当行のエンゲージメントのもと、地域数か所で脱炭素経営に取組み始めた事例の創出
- ◆ 脱炭素経営に取組み始める機運の醸成（お客さま向け、営業店向け）
- ◆ 優先セクターを適切に設定すること、分析対象セクターの拡大・分析内容の高度化

阿波銀行 4. プログラムの実施事項 ①優先セクターの決定

■ 優先セクターの決定

- ◆ 海上輸送セクターはFE（最大）と与信残高（2番手）の観点より、建設・土木セクターは県内かつメイン先数（最大）と与信残高（最大）の観点より、優先セクターに決定した。

【優先セクター決定ワーク】

STEP	観点	検討内容
STEP1	F E 算定（トップダウン分析）	融資先の財務データをもとに算定。データクオリティスコアは「 4 」
STEP2 ※STEP2の観点 は順不同かつ実 施しないという選 択肢もある	① F E 算定（ボトムアップ分析）	トップダウン分析のみ
	②エリア別FE規模 （CO ₂ /t）	徳島県内 465,260（割合30.1%） 徳島県外 1,081,253（割合69.9%、電力セクター、上場企業含む） 合計 1,546,513 当行ビジネスモデル：中小企業融資に特化 中小企業等貸出金比率78.6% 徳島県内を「メイン先・TCFD対象業種」で絞り込みすると320,661（t-CO ₂ ） FE内訳については次々頁参照
	③取引先との関係性	徳島県内における貸出金のシェア 47.7%（2024年3月末） 「（参考）セクター別のFE算定状況」（次々頁）におけるFE順位と 県内かつメイン先数 NO.7 建設・土木（資本財） メイン先944 ⇒県内876 NO.15 不動産管理・開発 メイン先711 ⇒同 387 NO.1 海上輸送 メイン先 57 ⇒同 39 NO.2 トラックサービス メイン先232 ⇒同 146

阿波銀行 4. プログラムの実施事項 ①優先セクターの決定

■ 優先セクターの決定

【優先セクター決定ワーク（続き）】

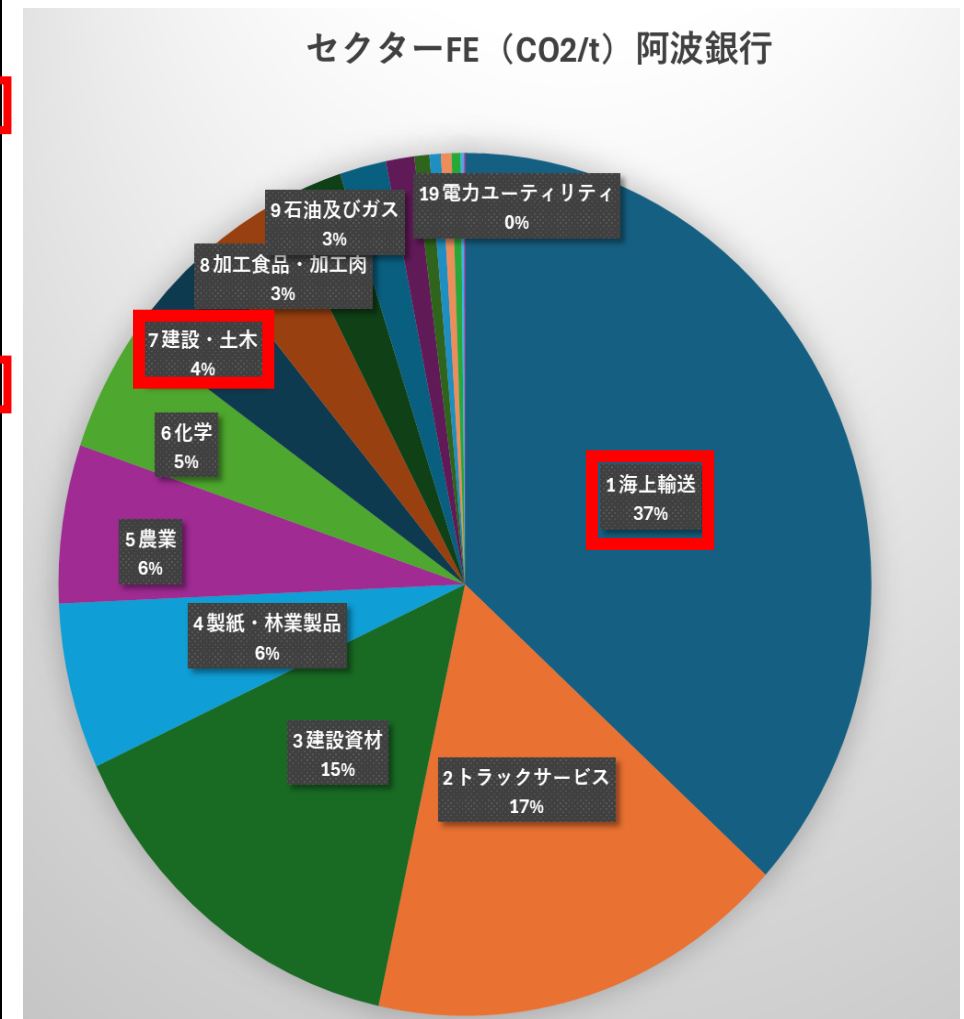
STEP	観点	検討内容
	④既存取組の展開状況	・SDGs診断サービス 838件 ・SDGs宣言書作成 738件 ・GHG排出量算定サービス・SBT申請 36件 ・Sustana 15件 ※セクター別に優劣をつけた営業展開は現状行っていない。
	⑤移行リスクの大きさ	・陸運 2,328百万円 ・電力 1,508百万円 ・海運 141百万円（外航船のみ） 合 計 3,978百万円 他セクターについては未算定のため拡大を図りたい。 「国土交通省のインフラ分野に対する取組み」も移行リスクと認識。 人員不足に悩む地域の中小企業における新たな負担増のおそれ。
	⑥目標設定のフィージビリティ	メソドロジー（トランジションに関する技術の開発や実用化の動向）と 投融資先の脱炭素に向けた意欲については、把握できていない。 上記④の既存取組の展開状況から、「意欲」はそれほど高くないと思料。 アンケート調査によって現状の取組状況や意欲を把握することも検討したい。
STEP3	優先セクターの決定	・海上輸送セクター（FE最大、与信残高2番手） ・建設・土木セクター（県内かつメイン先数および与信残高最大）

阿波銀行 4. プログラムの実施事項 ①優先セクターの決定

■（参考）セクター別のFE算定状況

◆ 海上輸送セクターは企業数は少ないが排出係数が大きいいためトップダウン分析によるFE算定値は大きくなることが分かった。

No.	TCFDセクター	与信残高 (百万円)	FE (CO2/t) (トップダウン)	企業数
1	海上輸送	45,566	117,846	39
2	トラックサービス	16,447	53,434	146
3	建設資材	4,126	47,007	34
4	製紙・林業製品	13,737	19,936	86
5	農業	4,456	19,037	69
6	化学	17,114	14,957	36
7	建設・土木	51,177	13,043	876
8	加工食品・加工肉	10,654	10,934	101
9	石油及びガス	7,397	8,527	63
10	航空貨物	608	5,919	7
11	機械	12,778	3,625	62
12	飲料	4,286	1,921	35
13	金属・鉱業	6,724	1,445	45
14	電気設備	8,943	1,339	13
15	不動産管理・開発	41,678	1,154	387
16	建設関連製品	966	329	21
17	自動車	2,880	203	13
18	鉄道輸送	76	3	2
19	電力ユーティリティ	27,550	0	164
	合計	277,162	320,661	2199



阿波銀行 4. プログラムの実施事項 ②優先セクターの移行計画の骨子

■ 移行計画の骨子の作成

- ◆ 水素やアンモニアなどの次世代船については技術面および船員のスキル習得面等で時間を要する。
帆船であれば時間を要さず実現可能性は高い。

【優先セクターの移行計画の骨子ワーク】（海上輸送）

開示要素	検討事項		移行計画の骨子
基礎	優先セクターについて移行計画を策定する目的		- FE分析結果から海上輸送関連を検討 - 実態を把握するためには外航船のみならず、船舶貸渡業、造船等グループ会社全体に複合的にアプローチする必要があると認識
	優先セクターに関する経営計画との関係性		- 当行が現在開示している移行リスクについて分析できているセクターは「電力・海運・陸運」であるが、海運については外航船部分しかできておらず高度化を図りたい。 - 瀬戸内海は海上輸送セクターが集積している地域。2023年10月当行は今治法人営業部を開設し同セクターへの融資取引を一層強化する方針を打ち出しており整合的。
実行戦略	金融支援	既存	運転資金・設備資金、サステナブルファイナンス、グリーンローン等
		新規	環境性能の高い次世代船へのサステナブルファイナンスの増強
	非金融支援（ツール含む）	既存	あわぎんSustana、GHG排出量算定サービス、SBT取得支援
		新規	Jクレジットの販売（専門業者とのビジネスマッチング）
エンゲージメント戦略	優先セクターの主要企業の設定		当行メイン先、与信残高およびセクター内におけるFE上位先
	優先セクターのエンゲージメント戦略の設定	対象（県内/外）	県内・非上場 ※今治地区は融資割合が低いいため本件対象外
		頻度	毎月もしくは四半期に1回程度
		ローリング（移行計画の見直し）	年1回TCFD提言に沿って経営陣・取締役会へ報告（予定）
指標・目標	自治体・金融機関等との連携		令和5年度徳島県とは地域ぐるみ脱炭素経営支援事業で関係を構築しており、同県のESG協議会、令和6年度同県が採択を受けた脱炭素ステップアップ事業でも連携
	優先セクターのGHG排出量の算定		当行のFE算定におけるデータクオリティスコアは全業種において4であるため、現時点ではエンゲージメントがFE排出量の削減に直結しない。算定ニーズは高くないが排出量算定支援サービスの提案を引き続き行い実数の把握に努める。

阿波銀行 4. プログラムの実施事項 ②優先セクターの移行計画の骨子

■ 移行計画の骨子の作成

- ◆ 建設土木セクターのコンクリート・セメント関連企業は建築物や橋梁など社会・防災インフラに必須となる基礎素材で、コンクリート由来のCO2削減、公共調達での採用などが議論されているため関心度が高いという前提で対話。低CO2のコンクリートや廃棄物を原料とした循環型製品については耐震性・強度の信頼性が理解されず、公共部門・民間部門ともに普及は進んでいない様子。

【優先セクターの移行計画の骨子ワーク】（建設・土木）

開示要素	検討事項		移行計画の骨子
基礎	優先セクターについて移行計画を策定する目的		・ 当行における融資先数・与信残高が最大のセクター（ただしFE規模は大きくない） ・ 徳島県内における雇用、インフラ維持、防災等の観点からも重要 ・ 中堅企業においてはSDGs意識も強く、地域のリーダー的存在 ・ 建設土木の取引先は、傘下に生コンを取り扱う子会社・関連会社を有する場合もあり、FE削減の余地がある可能性
	優先セクターに関する経営計画との関係性		・ 当行が現在開示している移行リスクについて分析できているセクターは「電力・海運・陸運」であるが、移行リスク分析と合わせて対応したい重要なセクターと認識
実行戦略	金融支援	既存	・ 運転資金・設備資金、サステナブルファイナンス、グリーンローン等
		新規	・ 保証協会と連携し脱炭素支援に資する融資商品の開発提案
	非金融支援（ツール含む）	既存	・ あわぎんSustana、GHG排出量算定サービス、SBT取得支援
		新規	・ Jクレジットの販売（専門業者とのビジネスマッチング）
エンゲージメント戦略	優先セクターの主要企業の設定		・ 中堅企業で当行メイン先、与信残高およびセクター内におけるFE上位先 ・ 関連会社として生コン部門や運送部門を保有
	優先セクターのエンゲージメント戦略の設定	対象（県内/外）	・ 県内・非上場
		頻度	・ 毎月もしくは四半期に1回程度
		ローリング（移行計画の見直し）	・ 年1回TCFD提言に沿って経営陣・取締役会へ報告（予定）
		自治体・金融機関等との連携	・ 令和5年度徳島県とは地域ぐるみ脱炭素経営支援事業で関係を構築しており、同県のESG協議会、令和6年度同県が採択を受けた脱炭素ステップアップ事業でも連携
指標・目標	優先セクターのGHG排出量の算定		・ 当行のFE算定におけるデータクオリティスコアは全業種において4であるため、現時点ではエンゲージメントがFE排出量の削減に直結しない。算定ニーズは高くないが排出量算定支援サービスの提案を引き続き行い実数の把握に努める。

阿波銀行 4. プログラムの実施事項 ③エンゲージメント内容の検討・実施

■エンゲージメント先の選定の考え方

- ◆ 当初「海上輸送」と「建設・土木」セクターに対してエンゲージメントを実施した結果、GHG排出量削減に対する優先順位が高くないことが感じられたため、エンゲージメント先選定の考え方はそのままに対象セクターを拡大しアンケートを実施した。
- ◆ 今回のプログラムを通じてエンゲージメントを実施した結果、GHG排出量が多い先の優先順位を落とし、今後は気候変動への関心が高い先の優先順位を上げることで実効性を高める。

【エンゲージメント先選定の考え方・結論】

観点	優先度 (高・中・低)	活用する/しない理由
①GHG排出量が多い先	高 ⇒ 中	FE削減効果の観点から優先セクター内でGHG排出量が多い先をまず第一にエンゲージメントを行う必要があると考えている。
②プライム上場先（又はそれらの企業と直接取引している先）	低	プライム上場先及びその一次下請け先は、脱炭素への関心は高いと考えるが、自行の影響度の観点からエンゲージメントの余地は乏しいと史料。
③大口先やメイン先/準メイン先	高	今後の移行リスク、信用リスク等を鑑み、優先セクターにおける大口先・メイン先にエンゲージメントを行う。
④ファイナンスのニーズがある先	低	中長期的な資金調達のニーズは把握しているものの、直近の融資案件に繋がるような具体的なニーズは把握できていないため、今回のエンゲージメントと結びつけることは困難であり、考慮しない。
⑤脱炭素・SDGs宣言等を実施している先	中	脱炭素への意識が高い先はエンゲージメントをしやすい一方で、自身で取り組みを進めており、エンゲージメントの効果は高くないと考え優先度は中とする。
⑥気候変動対応への関心が高い先（アンケート等を通じて把握）	低 ⇒ 中	同上

<結論>

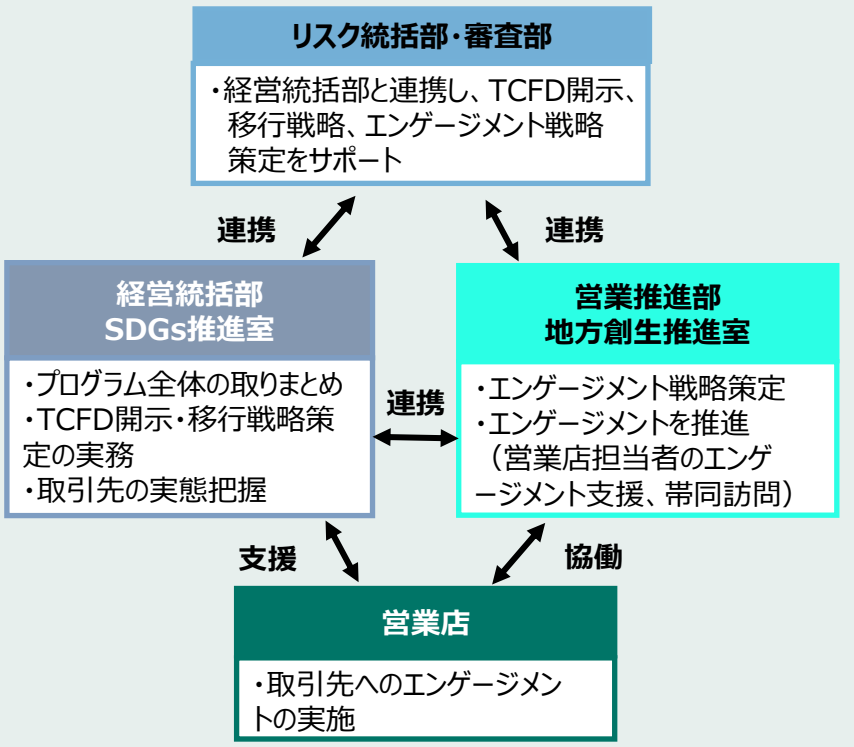
優先セクター内において、i. 融資残高の多い先であり、当行との取引関係の厚いメイン先である他、ii. GHG排出量が大きく、当行におけるFE削減効果が高いと想定される取引先からエンゲージメントを実施した。今後は、脱炭素や気候変動への関心が高い先に対してもエンゲージメントを実施する。

阿波銀行 4. プログラムの実施事項 ③エンゲージメント内容の検討・実施

■エンゲージメントの実施体制

- ◆ エンゲージメントを実施した結果、今回選定したセクターに加えて他セクター企業にも脱炭素動向を把握する必要性を認識したため、アンケートを作成し調査した。
- ◆ 取引先企業の対応状況やサプライチェーン上からの要請の有無、当行への要望等について把握できた。

【本プログラムでの実施体制】

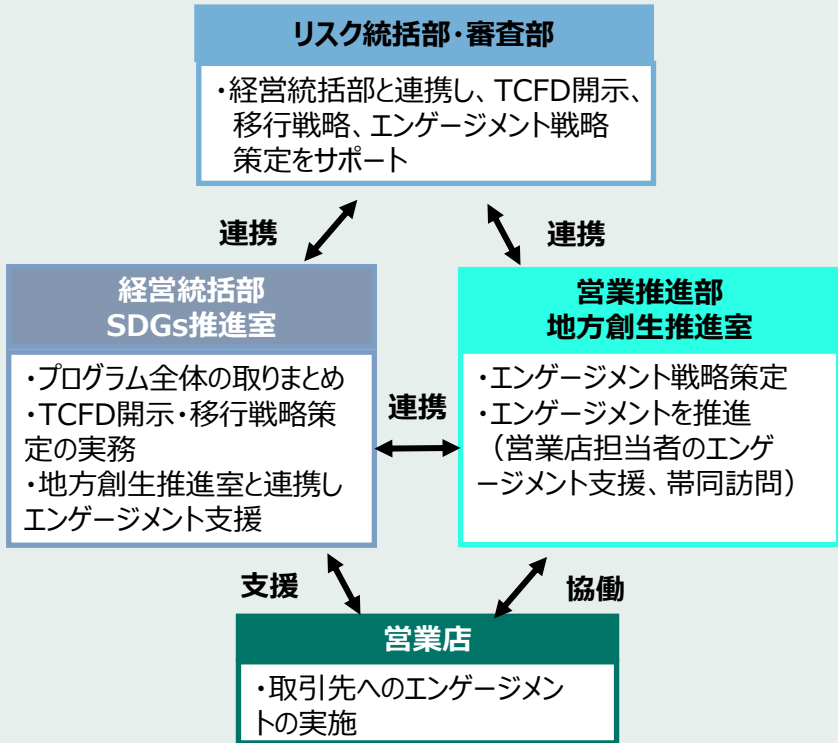
No.	推進担当	実施担当	部署名	主な役割	体制図
1	○	○	経営統括部 SDG s 推進室	- 主に金融機関全体のエンゲージメントを統括・推進 - 営業店との帯同訪問を通じ実態把握 - アンケートを作成	 リスク統括部・審査部 ・経営統括部と連携し、TCFD開示、移行戦略、エンゲージメント戦略策定をサポート 経営統括部 SDGs推進室 ・プログラム全体の取りまとめ ・TCFD開示・移行戦略策定の実務 ・取引先の実態把握 営業推進部 地方創生推進室 ・エンゲージメント戦略策定 ・エンゲージメントを推進（営業店担当者のエンゲージメント支援、帯同訪問） 営業店 ・取引先へのエンゲージメントの実施 連携 連携 連携 支援 協働
2		○	営業推進部 地方創生推進室	- 取引先へのドアノック等、実際のエンゲージメントを担当 - 営業店行員の人材育成、サポート - 営業店との帯同訪問も実施	
3			リスク統括部	- シナリオ分析（気候変動リスク定量化）を担当 - 必要に応じて司令塔となるエンゲージメント推進担当部署をサポート	
4			審査部 融資企画課	- 取引先の脱炭素を支援するためリンクローン等の判定 - 場合によっては新融資商品組成	
5		○	営業店	取引先へのエンゲージメント実施	

阿波銀行 4. プログラムの実施事項 ③エンゲージメント内容の検討・実施

■エンゲージメントの実施体制

- ◆ エンゲージメントを実施した結果、継続的なアンケートを通じて顧客の意向を確認し、要望に応じてGHG算定サービスや補助金セミナーの開催を実施する必要性を再認識した。

【今後目指す実施体制】 ※赤字が前頁からの追記箇所

No.	推進 担当	実施 担当	部署名	主な役割	体制図
1		○	経営統括部 SDG s 推進室	● 主に金融機関全体のエンゲージメントを統括・推進 ● アンケートを作成して定期的の実施することでエンゲージメントを支援 ● 脱炭素関連セミナーの企画・開催	 <pre> graph TD A[リスク統括部・審査部] -- 連携 --> B[経営統括部 SDGs推進室] A -- 連携 --> C[営業推進部 地方創生推進室] B <--> C B -- 支援 --> D[営業店] C -- 協働 --> D </pre> リスク統括部・審査部 ・経営統括部と連携し、TCFD開示、移行戦略、エンゲージメント戦略策定をサポート 経営統括部 SDGs推進室 ・プログラム全体の取りまとめ ・TCFD開示・移行戦略策定の実務 ・地方創生推進室と連携しエンゲージメント支援 営業推進部 地方創生推進室 ・エンゲージメント戦略策定 ・エンゲージメントを推進（営業店担当者のエンゲージメント支援、帯同訪問） 営業店 ・取引先へのエンゲージメントの実施
2	○	○	営業推進部 地方創生推進室	● 取引先へのGHG算定サービスの紹介、サステナブルファイナンスの提案等 ● 営業店行員の人材育成、サポート ● 営業店との帯同訪問も実施	
3			リスク統括部	● シナリオ分析（気候変動リスク定量化）を担当 ● 必要に応じて司令塔となるエンゲージメント推進担当部署をサポート	
4			審査部 融資企画課	● 取引先の脱炭素を支援するためリンクローン等の判定 ● 新融資商品組成	
5		○	営業店	● 取引先へのエンゲージメント実施	

阿波銀行 4. プログラムの実施事項 ③エンゲージメント内容の検討・実施

■エンゲージメントの実施結果

◆ 経営者の考えは区々であることから、脱炭素に対するスタンスを確認しつつできることから対話・提案していく必要がある。

企業	業種	目的	実施内容・工夫	顧客反応	考察・今後のエンゲージメント戦略の変化
A社	海上輸送	脱炭素経営に向けた関心度を把握し、潜在ニーズを発掘すること	・ 社長と面談 ・ 脱炭素への対応状況について意見交換を実施 ・ ドアノックツールには、業界団体が示す脱炭素に向けたロードマップや当行統合報告書を用いて、議論の材料とした	・ 取引先から脱炭素要請は受けていないが、積極的に対応していく必要があるとの認識を示された ・ 後日帆をつけた船を導入するための融資申込に発展（※後日納期の関係で「帆」なしになった）	・ 脱炭素に向け前向きに対応したい意向強い ・ 海外の優良な新規取引先獲得にもつながると考えている ・ 引続き環境性能を追求していく方針のため情報収集・提供を継続
B社	海上輸送	同上	・ 社長と面談 ・ 脱炭素への対応状況について意見交換を実施 ・ ドアノックツールには、業界団体が示す脱炭素に向けたロードマップや当行統合報告書を用いて、議論の材料とした	・ 新造船に係る借入ニーズあり ・ 資金調達、金利面への関心が高い ・ 脱炭素については経年に応じてIMOの基準に準拠している認識	・ 水素やアンモニア、帆船等などは大手企業の実証実験している段階のため、当社が取り組むには時期尚早との考え ・ 事業承継に対する関心度の方が高いため、脱炭素に拘らず対話していく
C社	建設・土木	同上	・ 社長および経理担当と面談 ・ SDGs宣言先 ・ ドアノックツールとしては統合報告書や業界の資料を材料とした	・ 「あわぎんSDGs実践ゼミ」に過去参加したこともあり、脱炭素経営等に取り組む意義について社長および社内の理解あり	・ SDGs・脱炭素経営等などに関する継続的な情報提供を通じて、企業価値向上につながることを訴求していくのが有用と思料

阿波銀行 4. プログラムの実施事項 ③エンゲージメント内容の検討・実施

■ ドアノックツールの活用・実効性の是非

- ◆ 当行においてドアノックツールとして、両面チラシ、提案書タイプの資料は次のとおり作成済みであったものの、GHG排出量算定サービス導入に至る取引先の件数が少ないこと（算定の必要性がない理由が不明等）が課題であった。
- ◆ 企業にとってサプライチェーン上流からの要請がない、喫緊の課題ではないなど取組状況に温度差があるため使い分けが必要。

あわぎんの 脱炭素経営 支援サービス

未来は、大切
今も、大切

**脱炭素経営
なんで必要？**

パリ協定に基づき、日本は「2050年温室効果ガス排出量実質ゼロ」を表明
国の方針に沿った脱炭素経営の取組みがまず「大企業から急速に拡大」
原材料・部品調達や製品使用も含めた「サプライチェーン全体の排出量削減」が加速
光熱費・燃料費削減による脱炭素化はこれからの「取引継続・売上拡大に不可欠」

削減が求められている温室効果ガスは3つに分類されています

Scope 1 スコープ・ワン	Scope 2 スコープ・ツー	Scope 3 スコープ・スリー
自社が直接排出する温室効果ガス	自社が間接排出する温室効果ガス	原材料仕入れや販売後に排出される温室効果ガス
燃料の燃焼や、製品の製造などを通じて企業・組織が直接排出しているものが対象。	会社から供給された電気・熱・蒸気を使うことで、間接的に排出されるものが対象。	企業活動を行う際に、仕入れた原料から販売後の利用、その後の廃棄にいたるまでの間に排出されるものが対象。

脱炭素経営は大企業だけではなく、経済活動を行うすべての企業に必要な取組み

こんなお悩みはございませんか？

取引先からCO2排出量算定と開示を求められている…	CO2削減に向けて具体的に何を始めればいいのかしら…	そもそもCO2の排出量算定の方法がよくわからない…
---------------------------	----------------------------	---------------------------

阿波銀行が2つのサービスで解決します

GHG 排出量算定サービス × **あわぎん Sustana**

GHG (Greenhouse Gas) = 温室効果ガス

排出量算定と報告書作成サービス × 排出量算定と排出削減支援クラウドサービス

詳細は裏面をご覧ください

Confidential
Discussion Purpose Only

**脱炭素経営初めの一步
CO2排出量の見える化について**

株式会社 阿波銀行
営業推進部
地方創生推進室

阿波銀行

Confidential
Discussion Purpose Only

脱炭素経営に関する疑問①

**そもそもなぜ 脱炭素経営に取り組む必要があるのか？
どのようなメリットがあるのか？**

阿波銀行

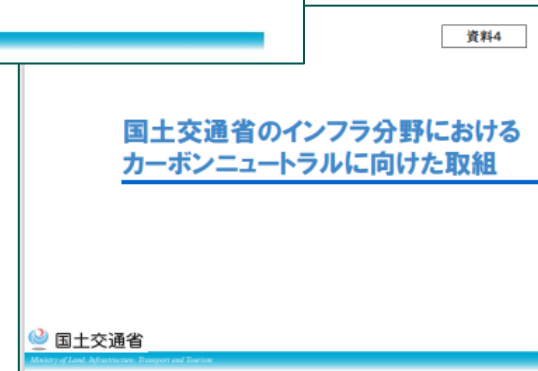
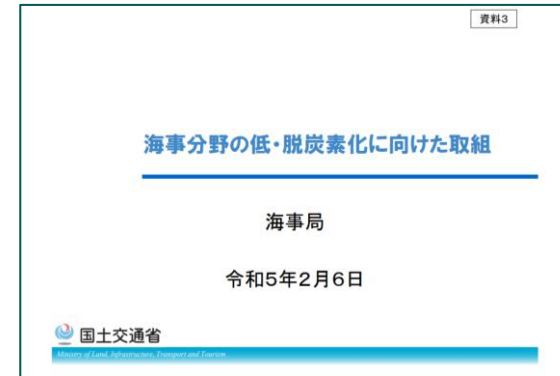
1

阿波銀行 4. プログラムの実施事項 ③エンゲージメント内容の検討・実施

■ 提案書の作成 ⇒ 対話ツールの使い分け

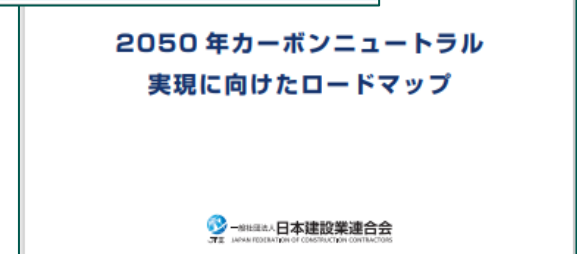
- ◆ 過年度のプログラムを参考に提案書を下図左上部のとおり作成した。しかしながら一方的な説明にならないよう配慮し当行の「統合報告書2024」も用いて銀行の考え方や取組みについて説明を加えた。
- ◆ また説明する取引先の業種に応じて国土交通省等が発信している資料を用いて業界の動きについて対話した。

目次	
1章、気候変動に係るリスク	4章、中堅・中小企業が取るべき対応策
気候変動は人々の生活に大きな影響を及ぼしている	実際にどのように脱炭素を進めていくべきか
気候変動はどのように起きるのか	
気候変動がもたらすリスクは2つに大別される	
①移行リスクとは具体的に何を指すか？	
②物理的リスクとは具体的に何を指すか？	
【参考】気候変動適応情報プラットフォーム(A-PLAT)	
2章、気候変動に係る機会	
気候変動に係る機会とは？	
気候変動に係るリスクと機会のタイムスケール	
リスクは機会に転換可能！	
【事例】	
3章、気候変動に関する社会的動向・要請	
国際的にカーボンニュートラルに向けた脱炭素対応が加速	
脱炭素対応が求められるのは大企業だけではない	



・統合報告書を用いて当行の取組み姿勢を説明することは有用。

・業界の動きについては、トランジションに関する部分が多々あり、地方の中堅・中小企業での取り組みは時期尚早という反応が目立った。しかし経営者としての取組み姿勢を感じられる部分でもある。



出所) 国土交通省ウェブサイト、<https://www.mlit.go.jp/kowan/content/001586146.pdf> (閲覧日: 2025年2月18日)

出所) 国土交通省ウェブサイト、<https://www.mlit.go.jp/policy/shingikai/content/001493862.pdf> (閲覧日: 2025年2月18日)

出所) 日本建設業連合会ウェブサイト、https://www.nikkenren.com/rss/pdf/2124/cn_roadmap_202307.pdf (閲覧日: 2025年2月18日)

阿波銀行 4. プログラムの実施事項 ③エンゲージメント内容の検討・実施

■ 脱炭素（カーボンニュートラル）に向けた取組みに関するアンケートの実施状況

- ◆ 2024年12月～2025年1月にかけて、132社の顧客に対し、脱炭素（カーボンニュートラル）に向けた取組みに関するアンケートを実施。アンケートは担当者あるいは支店長が顧客を訪問し、ヒアリングを実施する形で実施した。
- ◆ アンケート項目（抜粋）は下表のとおり。

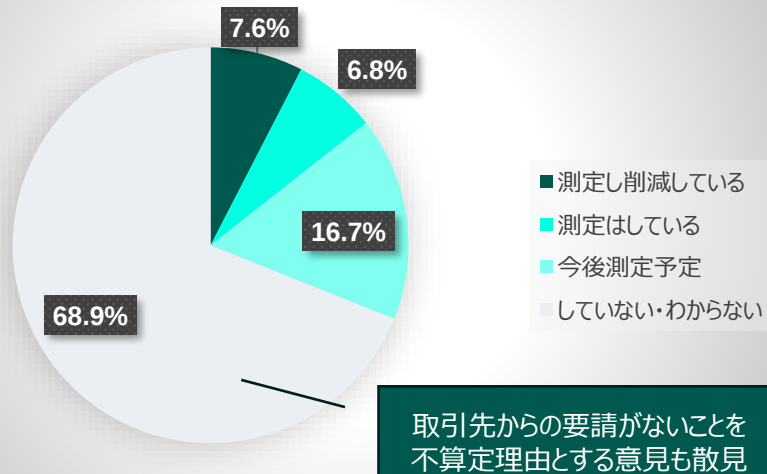
質問	選択肢
1. 自社の温室効果ガス排出量の把握状況について	(1) 測定し削減している（ 年 CO2/t） (2) 測定しているが削減はしていない（ 年 CO2/t） (3) 今後測定する予定 (4) わからない
2. 貴社の取引先企業からの温室効果ガス排出量算定・削減要請について	(1) 要請があり、排出量削減に向けて具体的なサポートがある 支障なければ取引先企業名をご記入ください（ ） (2) 要請があり、問題がある場合は改善指導や取引停止の措置がある 支障なければ取引先企業名をご記入ください（ ） (3) アンケート調査があったが要請まではない 支障なければ取引先企業名をご記入ください（ ） (4) 対応状況について会話の中で聞かれたことがある程度 (5) 要請もアンケート調査も、話題に上ったこともない
3. 脱炭素化に向けた自社の取組み内容について（複数選択可）	(1) 省エネ設備の導入、蓄電池の導入、LED照明への切替 (2) 自社所有車両の電動化、エコカー化 (3) 再生可能エネルギーの導入（投資目的の太陽光発電は除く） (4) 排出量の低い原材料などの調達 (5) 自社製造製品の省資源化、軽量化 (6) 自社製造製品の輸送経路の効率化 (7) 新技術の開発 (8) 使用エネルギーの見える化 (9) 石炭・石油からのガス転換 (10) グリーン電力証書、J-クレジット、非化石証書の購入 (11) 働き方の工夫（テレワークやオンライン会議・オンライン商談） (12) 社員の通勤における公共交通機関の利用推進 (13) クールビズ・ウォームビズの推進 (14) SBT、RE100、エコアクション21等の取得 (15) その他（ ） (16) 何もしていない

阿波銀行 4. プログラムの実施事項 ③エンゲージメント内容の検討・実施

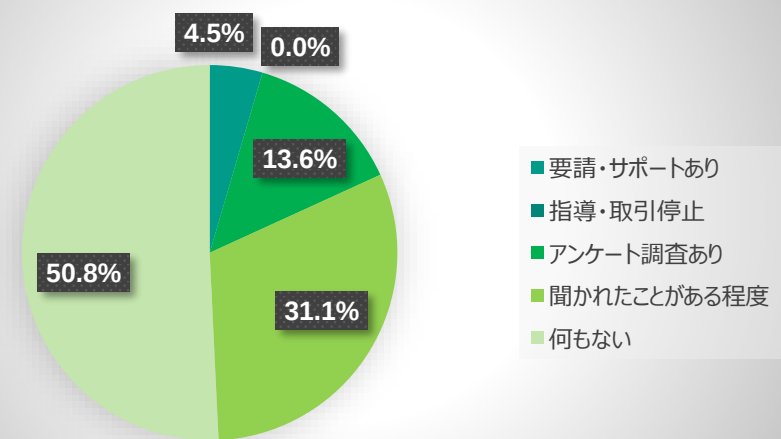
■ 脱炭素（カーボンニュートラル）に向けた取組みに関するアンケートの実施結果

- ◆ アンケートの実施結果（抜粋）は以下のとおり。
- ◆ 排出量を把握している企業は全体の15%弱であるが、今後測定を予定している先（16.7%）については、GHG排出量算定サービスの提供等により、全先対応していく。
 - ・海上輸送セクターで把握していると回答した企業は皆無。今後測定予定と回答したのは1社。
 - ・建設土木セクターでは5社が把握していると回答。今後測定予定と回答したのは1社。
- ◆ 取引先企業からの要請等については進展していない印象。排出量を算定しない理由は、「取引先企業からの要請がない」が多い。
 - ・海上輸送セクター、建設土木セクターともに「アンケート調査があった」と回答したのは各1社ずつ。聞かれたことがある程度、何も無いという回答が大半。

自社の温室効果ガス排出量の把握状況（n=132）



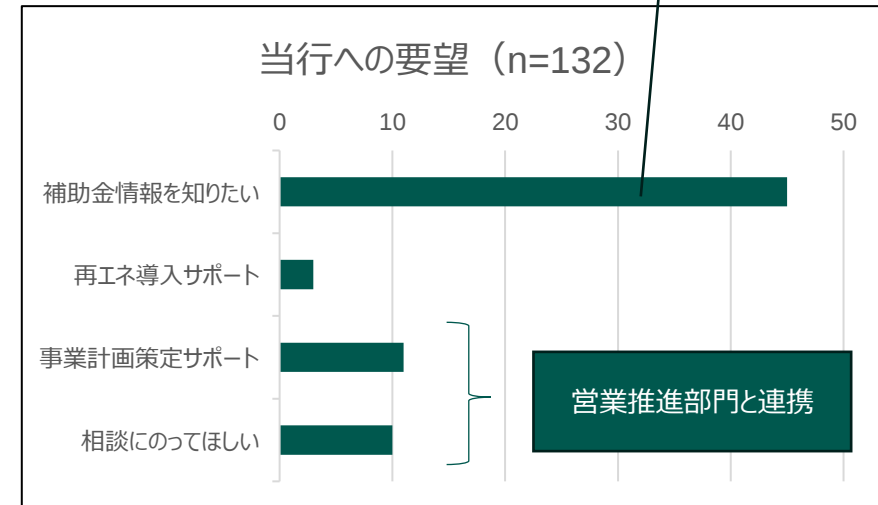
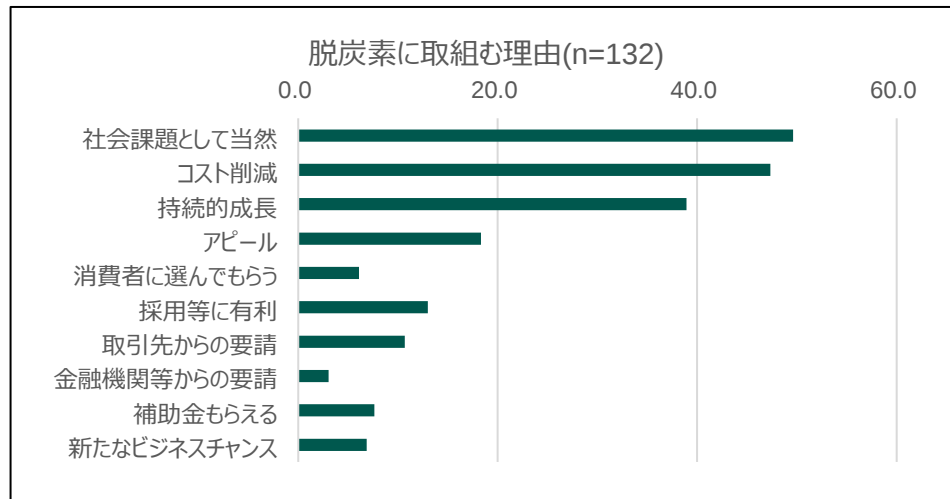
取引先企業からの要請等（n=132）



阿波銀行 4. プログラムの実施事項 ③エンゲージメント内容の検討・実施

■ 脱炭素（カーボンニュートラル）に向けた取組みに関するアンケートの実施結果

- ◆ 脱炭素については、欧米諸国の動向も気になるが、「社会課題として当然」「コスト削減」「持続的成長につながる」等前向きな姿勢。
- ◆ 回答企業の約1/3の先から「補助金情報」のほか再エネ導入サポート等の要望もあり、営業推進部門とも連携し実効性を向上する。
- ◆ 当行への要望として、「補助金情報を知りたい」という回答が多く、官民連携による情報発信の重要性を認識した。
海上輸送セクターでは6社、建設土木セクターでは3社から「補助金情報を知りたい」という回答を得た。



阿波銀行 4. プログラムの実施事項 ③エンゲージメント内容の検討・実施

■ アンケートを踏まえた、トップダウン分析とボトムアップ分析のFE比較

- ◆ アンケートやエンゲージメントを実施した結果、15社のGHG排出量を把握することができた。各社の排出量について、トップダウン分析での排出量推計値と比較したところ、以下のような結果になった。
 - ◆ 特に多排出企業においてトップダウンとボトムアップの乖離が大きいことから、まず正確なGHG排出量を算定する必要があることが改めてわかった。そのためにも算定ツールの導入支援は積極的に行っていく必要がある。
 - ◆ 今回当行が本事業で対象とした海上輸送セクター（外航船貸渡業）においてはGHG排出量を算定していないということも判明した。
 - ◆ 土木工事業については、排出量は少ないが算定している事例が多く、環境意識の高さを窺い知ることができた。
- ※ ボトムアップの数値について今回は報告ベースであったが、今後のアンケート実施時にはエビデンスの提出あるいは第三者検証の有無等をヒアリングすることで、より正確なデータの収集につなげる。

【単位：t-CO2eq】

	業種	トップダウンでの Scope1・2	ボトムアップでの Scope1・2	トップダウンと ボトムアップとの差
1	紙製造業	40,647	14,000	-26,647
2	有機化学工業製品製造業	20,278	500	-19,778
3	医薬品製造業	34,574	47,000	12,426
4	その他の機械・同部品製造業	4,502	56	-4,446
5	陸運業	3,367	7,621	4,254
6	医薬品製造業	3,176	6,587	3,411
7	紙加工品製造業	773	2,177	1,404
8	陸運業	1,961	570	-1,391
9	ボルト・ナット・ねじ等製造業	1,395	2,632	1,237
10	陸運業	388	1,170	782
11	土木工事業	446	29	-417
12	土木工事業	196	8	-188
13	土木工事業	106	180	74
14	土木工事業	227	270	43
15	土木工事業	640	658	19
	合計	112,675	83,458	-29,217

阿波銀行 4. プログラムの実施事項 ③エンゲージメント内容の検討・実施

■エンゲージメントの知見・課題

◆ エンゲージメント結果を踏まえた、知見・課題は次のとおり。

知見・気づき

- 今回選定した海上輸送セクターのうち、船舶貸渡業においては、国際海事機関（IMO）によるCO₂の排出量削減に関する国際条約を遵守する形で対応しているため、それ以上の対応をしなければならないという意識が乏しいことが判明した。次世代船に対する設備投資については大手3社が実証実験を行っている段階で地方の中堅・中小企業での対応は5～10年先になるという感覚。業界での共通認識となっているためか、サプライチェーン（SC）上からの要請はないとのこと。
- また建設土木セクターについて、環境に配慮した材料利用などの意識はあるものの、SC上からの要請はなく利益拡大にも結び付かない。低炭素コンクリートについては耐久性等の実績を重視する発注側の安全性思考もあり導入が進まない一面もあり。
- 脱炭素についての取組みの優先順位としては高くない（人手不足等他に課題は山積）。
- 企業は省エネ対応やコスト削減（電気料金や燃料代削減）は従前から実施している。カーボンニュートラル・脱炭素という概念とは似て非なるもの。この立ち位置の違いを理解して行動しないと空回りするおそれ。
- グリーンなものに対するトランジションは大手企業が行っている段階で、地方の中小企業にとって自分事として捉えるのは時期尚早という考えが散見。

課題

- 代表取締役や財務・経理担当者と話してもGHG排出量は工場部門や総務の担当者でないと理解していない場合が散見された。必ずしも実権者だけでなく、幅広く話を聞き、会社全体にアプローチすることが必要な場合もあり。
- 一方、省エネセミナーなどに参加している工場部門の担当者では会社全体の排出量はわからず、会社としてのPRに繋がるといった切り口では訴求力がないため全社的にアプローチすることが重要。
- 電気や燃料等の使用量に係数を乗ずる現在の方式より、そもそも電気会社やガス会社等の請求書・レシートに排出量が記載された方が企業・一般家庭において脱炭素意識は向上する可能性あり。
- 深度のある対話をするには1社1社脱炭素に対する取組み姿勢の把握が必要。

阿波銀行 4. プログラムの実施事項 ④⑤金融機関全体の移行計画策定・開示

■ 金融機関全体の移行計画の検討における知見・課題・展望

- ◆ 本プログラムにおいては、移行計画策定・開示の検討は非実施。
- ◆ 本プログラムを踏まえ、今後の金融機関全体の移行計画策定において必要となる、エンゲージメント戦略高度化に向けた方針や想定される課題は次のとおり。

今後のスケジュール	● アンケート回答で「今後測定を予定している」先へのフォローアップ（地方創生推進室と連携して実施する） ● セクターにこだわらずエンゲージメント対象先を拡大し、脱炭素アンケートを通じて対応状況や取り組み姿勢等を把握していく。 ● 脱炭素・省エネに関する補助金セミナーや省エネ診断等を官民連携のうえ実施し行動変容を促していく。
想定される課題	● 優先セクターの移行計画については前述のとおり策定したが、金融機関の想いと融資先企業の考えの温度差があることが如実に表れた。 ● 一方国際的には開示圧力が高まっているが、意義のある算定・削減・エンゲージメントについては時間を要する。

阿波銀行 5. 今後の課題等

■ 課題、今後の展望

今後の課題	● 以下は本事業の当初目的（再掲）。道半ばであるため引き続き取り組んでいきたい。 ◆ 地域のインフラを支える建設などの事業者が当行のエンゲージメントのもと、地域数か所で脱炭素経営に取組み始めた事例の創出 ◆ 脱炭素経営に取組み始める機運の醸成 ◆ 分析対象セクターの拡大・分析内容の高度化
今後の展望	● 欧米諸国ではESGや脱炭素について後退している向きもあるが、地球温暖化については何ら好転しておらず、むしろその取組みは重要性を増しているため、できることから取り組み始めましょうというスタンスで取引先と対話していく。そのためにもセクターにこだわらず今後も定期的にアンケート・セミナー等を通じて行動変容を促していく。 ● 本部支援部門の専門性を高めるため、2024年夏にメガバンクにトレーニーを派遣。当該担当者を中心に個別エンゲージメントを継続的に実施し、GHG排出量算定支援および補助金支援を行っていく。 ● 取引先企業の省エネ・脱炭素向け補助金情報の収集ニーズは高い。

④ 本プログラムの成果報告 七十七銀行

1. 基本情報
2. 気候変動に関する取組
3. 本プログラムへの参加理由・実施内容・ゴール
4. プログラムの実施事項
5. 今後の課題等

七十七銀行 1. 基本情報

■ 基本情報（令和6年9月30日現在）

本店所在地	仙台市青葉区中央 三丁目 3番20号
資本金	246億円
預金	8兆8,495億円
貸出金	5兆9,561億円
従業員数	2,536人
店舗数	144 (本支店 138、出張所6)

■ 所在する地域の特徴

- ◆ 当行の主要営業基盤である宮城県は、首都圏と東北地方を結ぶ交通の要衝となっている。本店を置く仙台市には、行政機関をはじめ全国の主要企業の支社・支店が集積しており、東北地方の中核都市である。
- ◆ 宮城県の製造業のうち、主要な産業は**食品産業**であり、出荷額の半数近くを水産物関連が占める。また、**自動車関連産業**、**電子機械産業**も中核であり、国内有数の製造企業が進出。特に、自動車関連産業ではトヨタ自動車東日本が本社・工場を設けている。

■ ビジョン・経営計画等

◆ 七十七グループが長期的に目指す「なりたい姿」

地域社会の繁栄のため、最良のソリューションで感動と信頼を積み重ね、ステークホルダーとともに、宮城・東北から活躍のフィールドを切り拓いていくリーディングカンパニーを目指している。

◆ 経営計画「Vision 2030」

「Vision 2030」では、地域経済の活性化やあらゆる人々の活躍推進といったSDGs宣言の趣旨を踏まえ、地域と七十七グループが持続的に成長していくための進むべき方向を描いている。

金融機能とコンサルティングを極めるとともに非金融分野における事業領域を拡大



宮城・仙台圏のポテンシャルと東北全域等の有力な顧客を結ぶネットワークを構築



リーディングカンパニー（同じ志を持った者の集団、地域をリードする企業グループ）へ深化





七十七銀行



未来を切り拓くリーディングカンパニー



七十七銀行 2. 気候変動に関する取組

■ 気候変動に関する取組概要

◆ TCFD提言への対応

当行では、気候変動を含むサステナビリティを巡る課題への対応が重要な経営課題であるとの認識のもと、2023年4月に、社外取締役を含めた全役職員の関与のもと策定・公表した「七十七グループのマテリアリティ」において、「気候変動・災害への対応」を七十七グループの重要課題として明記のうえ、取組を強化するとともに、TCFD提言に沿った情報開示の充実を図っている。

◆ CO2排出量（Scope1,2,3）

七十七グループは、2023年度より気候変動への対応強化を図るため、CO2排出量の削減目標にかかるKPIを「**2030年度までのカーボンニュートラル実現を目指す（対象：Scope1,2）**」としている。

2023年度のCO2排出量は、**2013年度比49.8%削減**しており、省エネ設備の導入等による排出量削減に向けた取組を実施している。

(単位：t-CO2)

項 目	2013年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
Scope1（灯油、A重油等 但し、ガソリンは除く）	1,894	1,600	1,483	1,185	1,138
Scope2（電気、地域温水）	14,901	10,597	8,848	8,079	7,295
合計（Scope1+2）	16,795	12,197	10,331	9,264	8,433
（2013年度比削減率）	—	▲27.3%	▲38.5%	▲44.8%	▲49.8%
Scope3（カテゴリ6,7,15）	—	—	—	10,013,332	8,535,613
合計（Scope1+2+3）	—	—	—	10,022,596	8,544,046

◆ 気候変動に関連して提供している主なサービス

- サステナビリティ関連融資商品の提供
「77SDGs支援ローン」、「77Seven Goals」、「77サステナビリティ・リンク・ローン(SLL)」、「77ポジティブ・インパクト・ファイナンス(PIF)」
- 宮城県、仙台市と連携した「77SDGs私募債（寄付型／カーボン・オフセットコース）」の取扱開始
- 各種コンサルティングに関するサービスの提供等
「SDGs支援サービス」、取引先のGHG排出量算定支援を行う「77脱炭素ナビゲーター」、「77オープン型グリーン外貨定期預金」

七十七銀行 2. 気候変動に関する取組

TCFD開示における戦略の概要

物理的リスク	➤ 分析対象 宮城県内の事業性と信（セクター特定せず） ➤ シナリオ IPCC（気候変動に関する政府間パネル）の4℃シナリオ（RCP8.5） ➤ 分析手法 水害による浸水深に応じた担保毀損および事業停滞に伴う財務内容の悪化が与信費用に与える影響 ➤ 分析期間 2050年まで ➤ 分析結果（影響額） 与信費用が30億円程度増加
移行リスク	➤ 分析対象 電力・ユーティリティセクター ➤ シナリオ NGFS（気候変動リスクにかかる金融当局ネットワーク）Net Zero 2050 ➤ 分析手法 炭素税導入による課税負担や既存設備の座礁資産化に伴う財務内容の悪化が与信費用に与える影響 ➤ 分析期間 2050年まで ➤ 分析結果（影響額） 与信費用が100億円程度増加
機会	・ 省エネルギー化および製造業等の燃料・原料転換に向けた、研究開発投資・設備投資等にかかる投融資機会の拡大（短期～長期） ・ 再生可能エネルギーの主力電源化に伴う発電設備への投融資機会の拡大（短期～中期） ・ 事業者等における脱炭素化に向けた戦略策定やリスクコントロールにかかるコンサルティングニーズの増加（短期） ・ 事業者等の脱炭素関連の新事業開始にかかる投融資機会の拡大（中期～長期） ・ 環境保全に配慮した運用商品による投資ニーズの拡大（短期～中期）

七十七銀行 3. 本プログラムへの参加理由・実施内容・ゴール

■ 本プログラムへの参加理由

- ◆ 当行では2021年度よりTCFD開示、2023年度には初めてFEの算定・開示を実施するも、**優先セクターの決定およびエンゲージメント戦略等の立案未了**。本取組を通じて地域の脱炭素化に向けた**ロードマップ策定や取引先全体のボトムアップ**を図りたい。
- ◆ また、本取組を通じて、本部・営業店が連携し、取引先の脱炭素支援に対する意識醸成を図り、**実効性の高いエンゲージメント体制**を構築する契機としたい。

■ 本プログラムで実施した内容・理由

実施した項目 1	①FE算定・分析を通じた移行計画を策定する優先セクターの決定
実施した項目 2	②優先セクターの移行計画の骨子の検討
実施した項目 3	③優先セクターの投融資先への実効的なエンゲージメント内容の検討・実施
実施した項目 4	④移行計画の開示に向けた検討・整理

- ◆ **項目 1**：FE算定は実施済であるが、移行計画を策定する優先セクターの決定は未了であり、FE分析結果と業種特性を踏まえて、優先的にアプローチすべきセクターを決定した。
- ◆ **項目 2**：金融機関全体の移行計画の開示に向けて、決定した優先セクターにおける移行計画の骨子を検討した。
- ◆ **項目 3**：東北地域における脱炭素のモデルケースとなる可能性が高く、かつ波及効果の高い取引先を選定し、エンゲージメントを実施した。その他にも、バリューチェーン上で上流に位置する企業へのエンゲージメントも実施した。
- ◆ **項目 4**：次年度の移行計画開示に向けて、計画の全体像を整理した。

■ 本プログラムのゴール

- ◆ 本プログラムにおけるゴールとして、1つ目はFE算定結果に基づく分析を実施し、優先セクターを決定することである。現状ではニーズ顕在化先に対してのアプローチにとどまっており、優先セクターを決定したうえで、能動的なエンゲージメントを実施していきたい。2つ目は優先セクターの移行計画を検討するとともに、各セクターにおけるアクションプランを整理することである。3つ目は優先セクターの移行計画を踏まえて、エンゲージメント内容の検討のみならず、取引先とのエンゲージメント実施をゴールとする。
- ◆ 本部においては、各部の役割分担に基づく実施体制を構築していることから、本プログラムでのエンゲージメント実施を最終ゴールとする。本プログラムにおける実施内容は、次年度の統合報告書等で当行の脱炭素支援・エンゲージメント戦略として開示予定。

七十七銀行 4. プログラムの実施事項 ①優先セクターの決定

■ 優先セクター決定のプロセス

◆ 以下を踏まえ、「**食品**」、「**建設業**」、「**自動車**」の3セクターを決定した。

【優先セクター決定に向けた3つのステップ】

STEP	観点	検討内容
STEP1	FE算定（2024年3月基準）	2024年度より「C-Turtle FE」を活用し、トップダウン分析とボトムアップ分析の併用方式で算定
STEP2 ※STEP2の観点は順不同かつ実施しないという選択肢もある	①貸出ポートフォリオ	分析内容：貸出ポートフォリオにおける融資残高が大きいセクター 上位セクター：不動産、サービス業、金融、卸売業、電力、 建設業 、小売業、 食品
	②FE算定結果	分析内容：投融資先全体におけるFE高排出セクター 上位セクター：電力、 建設業 、建設資材、 食品 、化学、運輸、石油・ガス
	③エリア別FE規模	分析内容：宮城県内事業者におけるFE高排出セクター 上位セクター： 建設業 、電力、 食品 、運輸、石油・ガス、建設資材、不動産 ・投融資先全体に占める宮城県内事業者FE：52.8% ・宮城県内事業者のうち本社所在地が仙台市である事業者FE：56.9%
	④移行リスクの大きさ	当行ではセクター別の移行リスク評価が未実施であることから、メガバンク3行の分析結果を参考 上位セクター：電力、石炭、石油、鉄鋼、 自動車 、セメント、アルミ、農業、不動産
	⑤既存取組の展開状況	脱炭素への取組要請が高く、関心が高いセクター
	⑥目標設定のフィージビリティ	・エンゲージメント実施状況 ・MEJARサステナビリティ連携に基づく脱炭素経営アンケートの結果
STEP3	優先セクターの決定	食品 、 建設業 、 自動車 の3セクター

七十七銀行 4. プログラムの実施事項 ① 優先セクターの決定

■（参考）優先セクターの決定

2. 決定された優先セクター

- ◆ 前頁の分析結果に加えて、宮城県の地域特性およびエンゲージメントの実効性を踏まえ、以下3セクターとした。
- ◆ 電力・石炭・石油・鉄鋼は脱炭素への取組要請が高いセクターであるが、上場企業がメインとなることから対象外としている。
- ◆ エンゲージメント候補先は地域特性を踏まえた地場有力先（非上場企業）を想定している。

セクター	主な選定理由	地域特性
食品	- 貸出ポートフォリオの製造業におけるシェアが23.9%（全体に占める割合は2.5%）と最も高く、足元で与信残高は増加傾向 - 当行FEにおける高排出セクターであり、他の高排出セクターと比較して炭素強度(注1)が大きい - スコア(注2)が低いことから、取引先の排出量算定を促進する優先度が高い	○
建設業	- 宮城県内事業者FEが最も多いセクターであり、投融資先全体でも高い割合を占める - 貸出残高は宮城県内の中小企業を中心に増加傾向	△
自動車	- 貸出ポートフォリオの製造業で一定の割合を占めており、移行リスクが高いとされるセクター - 業界全体で脱炭素への取組要請が高いセクター	○

注1．炭素強度は売上あたりの排出量を指す指標であり、高排出セクターほど数値が大きくなる。

注2．スコアは「データクオリティスコア」を指しており、1～5の5段階で1に近いほど使用する投融資先の排出量データの品質が高くなり、スコアが高いセクターは排出量を算定している投融資先が多い。

七十七銀行 4. プログラムの実施事項 ①優先セクターの決定

■（参考）TCFD18セクター別のFE算定結果

[当行投融資先全体]

	TCFD18セクター	2022年度 排出量	2023年度			
			排出量	(割合)	炭素強度	スコア
①	電力ユーティリティ	2,131,840	2,040,693	23.9%	19.8	2.24
②	資本財	667,057	1,607,857	18.8%	2.3	3.02
③	建設資材	②に含む	653,992	7.7%	25.7	2.78
④	加工食品・加工肉	790,957	481,110	5.6%	5.2	3.63
⑤	化学	681,057	241,229	2.8%	4.4	1.80
⑥	トラックサービス	384,685	226,051	2.6%	11.2	3.74
⑦	石油及びガス	101,396	210,061	2.5%	2.0	3.18
⑧	金属・鉱業	921,391	194,654	2.3%	26.2	1.93
⑨	製紙・林業製品	228,000	135,406	1.6%	5.4	2.14
⑩	不動産管理・開発	144,234	127,233	1.5%	1.3	3.14
⑪	自動車及び部品	177,089	65,789	0.8%	0.7	2.08
⑫	農業	11,926	55,833	0.7%	7.0	3.68
⑬	鉄道輸送	⑥に含む	20,697	0.2%	2.1	1.95
⑭	海上輸送	13,762	19,087	0.2%	12.2	2.62
⑮	旅客空輸	1,480	11,641	0.1%	10.9	2.58
⑯	飲料	④に含む	8,267	0.1%	2.6	3.58
⑰	航空貨物	⑮に含む	1,392	0.0%	2.4	4.00
⑱	石炭	—	772	0.0%	8.0	4.00
⑲	その他	3,756,722	2,432,197	28.5%	2.2	2.86
—	合計	10,011,596	8,533,960	100%	3.8	2.84

[うち、宮城県内事業者]

	TCFD18セクター	2022年度 排出量	2023年度			
			排出量	(割合)	炭素強度	スコア
①	資本財	145,023	1,146,428	25.5%	3.3	3.98
②	電力ユーティリティ	908,777	831,036	18.4%	15.6	1.52
③	加工食品・加工肉	445,853	387,382	8.6%	5.2	3.94
④	トラックサービス	152,880	153,573	3.4%	3.8	3.96
⑤	石油及びガス	19,857	137,949	3.1%	2.2	4.00
⑥	建設資材	①に含む	118,873	2.6%	15.5	3.88
⑦	不動産管理・開発	65,534	70,191	1.6%	1.0	4.00
⑧	化学	131,520	61,243	1.4%	4.9	3.87
⑨	農業	8,816	42,018	0.9%	6.8	3.62
⑩	金属・鉱業	135,861	37,431	0.8%	9.0	2.21
⑪	製紙・林業製品	33,019	19,286	0.4%	3.0	3.55
⑫	自動車及び部品	73,170	17,246	0.4%	1.4	3.69
⑬	飲料	③に含む	6,354	0.1%	3.4	4.00
⑭	海上輸送	4,674	5,714	0.1%	13.6	4.00
⑮	航空貨物	—	1,383	0.0%	2.4	4.00
⑯	鉄道輸送	④に含む	1,079	0.0%	3.9	4.00
⑰	旅客空輸	—	623	0.0%	12.1	4.00
⑱	石炭	—	—	—	—	—
⑲	その他	2,371,756	1,466,480	32.6%	1.8	3.85
—	合計	4,496,741	4,504,289	100%	4.5	3.71

注1. 「資本財」の増加要因は、前回は「その他」に分類されていた「建設業」を「資本財」に計上したことによるもの。

(単位) 排出量：t-CO₂、炭素強度：t-CO₂/百万円

注2. 「⑲その他」は、主に持株会社・事業協同組合等が該当する。

七十七銀行 4. プログラムの実施事項 ②エンゲージメント内容の検討・実施

■エンゲージメント先の選定の考え方

- ◆ 優先セクターにおいて、エンゲージメントの実効性・有効性が高いと想定する「宮城県内企業」、「GHG排出量の多排出企業」、「当行主力先」である先を優先的に選定し、エンゲージメントを実施していく。

【エンゲージメント先選定の考え方】

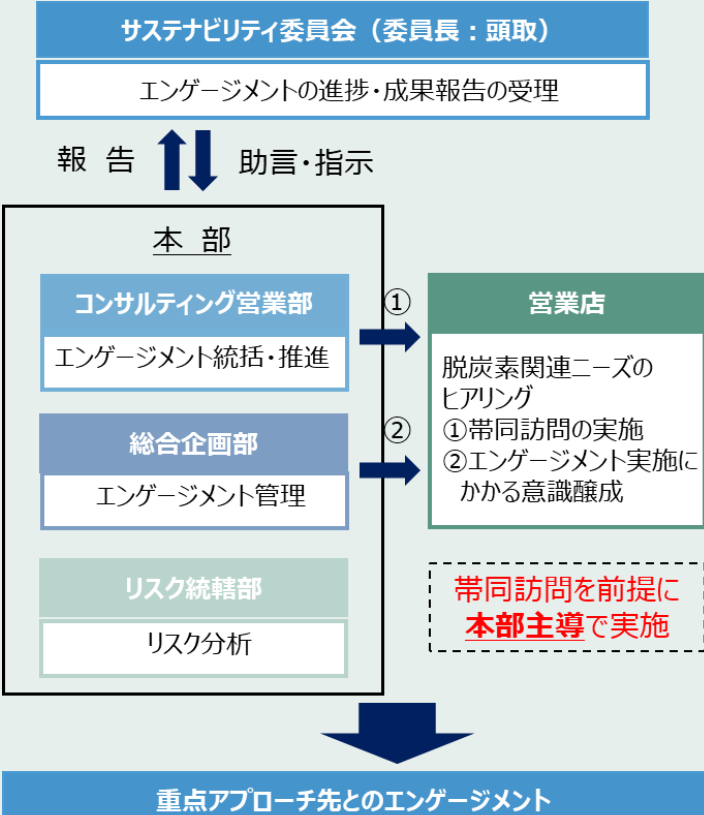
観点	優先度（高・中・低）	活用する/しない理由
①GHG排出量が多い先	高	優先セクター内で多排出企業に当たる企業に対しては、優先的にエンゲージメントを行う必要があり、効果も大きいことが期待される。
②プライム上場先（又はそれらの企業と直接取引している先）	低	プライム上場先は、脱炭素への意識は高いと考えられるが、自身で取組みが可能であり、エンゲージメントの余地が乏しいと思料する。
③大口先やメイン先/準メイン先	高	メイン先や準メイン先等の当行主力先については、エンゲージメントの有効性も高いと思料する。
④ファイナンスのニーズがある先	低	ファイナンスニーズの有無でエンゲージメントの実施判断に影響を与えるものでないと判断する。
⑤脱炭素・SDG s 宣言等を実施している先	中	具体的な脱炭素に向けた取組実施に積極的である可能性が高く、エンゲージメントを行いやすいと思料するが、数が多くないため優先度は中とする。
⑥気候変動対応への関心が高い先（アンケート等を通じて把握）	中	具体的な脱炭素に向けた取組実施に積極的である可能性が高く、エンゲージメントを行いやすいと思料するが、数が多くないため優先度は中とする。

七十七銀行 4. プログラムの実施事項 ②エンゲージメント内容の検討・実施

■エンゲージメントの実施体制

◆ 本プログラムを通じて新たに制定したドアノックツールを活用し、本部主導でエンゲージメントを実施。

【本プログラムでの実施体制】

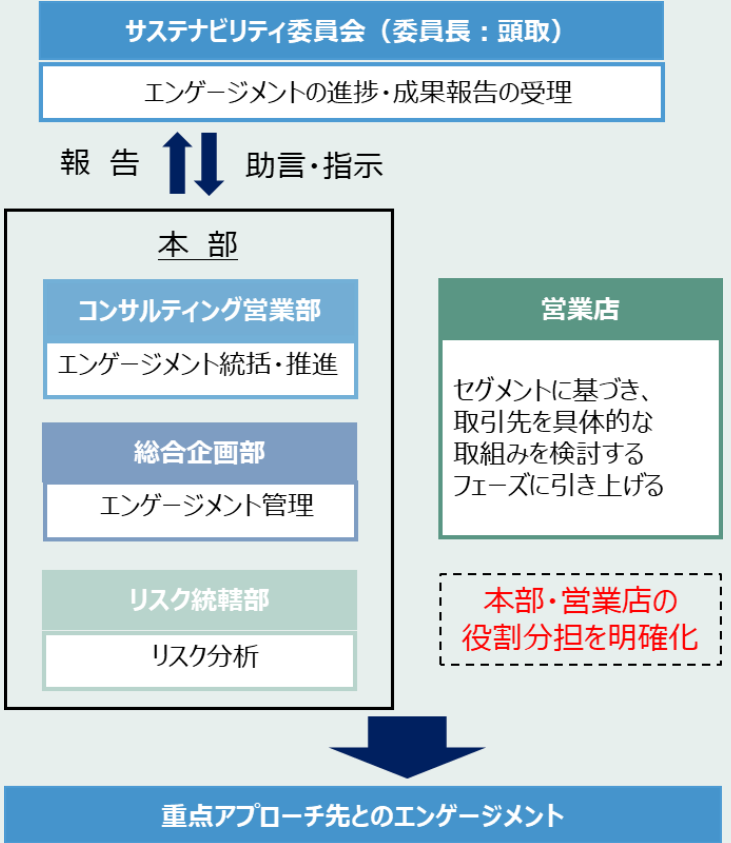
No.	推進 担当	実施 担当	部署名	主な役割	体制図
1	○	○	コンサルティング 営業部	- 主に当行全体のエンゲージメントを統括・推進 - 営業店との帯同訪問を実施 - 取引先へのドアノック等、実際のエンゲージメントを担当	 サステナビリティ委員会（委員長：頭取） エンゲージメントの進捗・成果報告の受理 報 告 ↑↓ 助言・指示 本 部 コンサルティング営業部 エンゲージメント統括・推進 総合企画部 エンゲージメント管理 リスク統轄部 リスク分析 営業店 脱炭素関連ニーズのヒアリング ① 帯同訪問の実施 ② エンゲージメント実施にかかる意識醸成 帯同訪問を前提に 本部主導で実施 重点アプローチ先とのエンゲージメント
2			総合企画部	- 情報開示を担当 - 必要に応じて司令塔となるエンゲージメント推進担当部署をサポート	
3			リスク統轄部	移行計画の策定にかかるリスク・機会の分析	

七十七銀行 4. プログラムの実施事項 ②エンゲージメント内容の検討・実施

■エンゲージメントの実施体制

◆ 今後は、営業店主導でのエンゲージメント強化に向けて、各種ドアノックツールの活用方法など、行内研修を通じた啓蒙強化が必要。

【今後目指す実施体制】

No.	推進 担当	実施 担当	部署名	主な役割	体制図
1	○	○	コンサルティング 営業部	- 主に当行全体のエンゲージメントを統括・推進 - 営業店との帯同訪問を実施 - 取引先へのドアノック等、実際のエンゲージメントを担当	 サステナビリティ委員会（委員長：頭取） エンゲージメントの進捗・成果報告の受理 報 告 ↑↓ 助言・指示 本 部 コンサルティング営業部 エンゲージメント統括・推進 総合企画部 エンゲージメント管理 リスク統轄部 リスク分析 営業店 セグメントに基づき、取引先を具体的な取組みを検討するフェーズに引き上げる 本部・営業店の役割分担を明確化 重点アプローチ先とのエンゲージメント
2			総合企画部	- 情報開示を担当 - 必要に応じて司令塔となるエンゲージメント推進担当部署をサポート	
3			リスク統轄部	移行計画の策定にかかるリスク・機会の分析	
4	○	○	営業店	- 脱炭素取組状況ヒアリングシートを活用し、取引先の意識・取組状況をヒアリング - 脱炭素関連ニーズ顕在化先に対して、本部との帯同訪問を実施	

七十七銀行 4. プログラムの実施事項 ②エンゲージメント内容の検討・実施

■エンゲージメントの実施結果

- ◆ 取引先の脱炭素への取組状況・関心度合いに関する事前情報がない場合は、取引先は「脱炭素に関心がない」という視点で臨むほうが、より丁寧な説明を実践できる。また、話題の展開でも脱炭素に傾倒せず、取引先が関心のある事業面の課題を中心にディスカッションをすることで、多くの情報を引き出すように工夫した。

企業	業種	目的	ステークホルダーからの要請 や脱炭素経営に向けた取 組状況のヒアリング	顧客反応	考察・今後のエンゲージメント 戦略の変化
A社	漁業、水産物卸	ポジティブインパクトファイナンス（PIF）の推進を通じて、脱炭素経営に向けた関心度を把握し、潜在ニーズを発掘すること	【面談内容】 - ステークホルダーからの要請や脱炭素経営に向けた取組状況のヒアリング 【工夫した点】 - ポジティブインパクトファイナンス（PIF）をきっかけとした取組みを推進	- GHG排出量の算定は未了であるも、省エネ等を目的とする設備投資には意欲的 - 算定や削減目標の策定という段階にはないが、PIFをきっかけに取組みを検討中	- 現状の意向や取組状況が把握でき、将来的な算定や削減目標策定に同意を得た - 設備更新には意欲的で、設備更新は脱炭素に繋がる投資となる
B社	食品製造業（牛タン加工）	脱炭素経営に向けた関心度を把握し、潜在ニーズを発掘すること	【面談内容】 - ステークホルダーからの要請や脱炭素経営に向けた取組状況のヒアリング 【工夫した点】 - 汎用ディスカッションペーパーを基に、業種・個社別の課題を中心に深掘り	- 大手取引先との商談の中で、「脱炭素の取組みに前向きな先との取引を大切にしたい」との話あり。 - 地場の競合他社を含め、具体的なアクションは現状なし。 - 既存取引先に対する対応や、新規開拓に資する取組みとして、脱炭素の取組みによる企業の対外PR等検討したい。	- 大手とのリアルな商談を含めた業界の現状把握ができた。 - 脱炭素に向けた取組みの必要性は一定程度あるものの、本格的な削減に向けては業種の壁を越えた連携が必要。 - まずは自社の排出量算定、その後排出量削減といった足元を考量した段階を踏んだアプローチが重要であることを継続的に説明していく

七十七銀行 4. プログラムの実施事項 ②エンゲージメント内容の検討・実施

企業	業種	目的	ステークホルダーからの要請 や脱炭素経営に向けた取 組状況のヒアリング	顧客反応	考察・今後のエンゲージメント 戦略の変化
C社	製造業 (プレス 加工)	脱炭素経営に向けた関心度 を把握し、潜在ニーズを発掘 すること	【面談内容】 - サステナビリティ・脱炭素に関するステークホルダーの要請および対応状況についてヒアリング 【工夫した点】 - 主要取引先の脱炭素目標およびSBT認定資料を活用して、脱炭素に関する取引先の予測される動向について情報提供を実施。 - 一方的な情報提供ではなく、話しやすい環境を作るため同規模の他社事例を活用。	- CO2の排出量削減よりも電気料高騰を背景に、自家消費型太陽光や省エネ設備を導入。 - CO2排出量算定は未実施。 - 代表個人としては、地球温暖化がCO2の増加に起因するかは懐疑的。 - 世界共通の認識かつ取引先の要請は避けられないことから、取組意義はあるとの発言。	- 今回の訪問目的である、大手メーカーからサプライヤーである当社への脱炭素に関する要請状況のヒアリングおよび今後の対応方針を把握。 - 中小企業の本質的な動機はメーカーとの取引持続性を高めることであると認識
D社	建設業 (道路工 事等)	脱炭素経営に向けた関心度 を把握し、潜在ニーズを発掘 すること	【面談内容】 - サステナビリティ・脱炭素に関するステークホルダーの要請および対応状況や意向を確認 【工夫した点】 - 提案書に国内外の気候変動に対する動向を示し、一般的な情報提供実施。 - 同業他社の取組事例を例示。	- 脱炭素動向については把握はしているが、当社は国等からの受注が大半を占めており、そのため入札要件や経審の加点等にならないと取組みのインセンティブがない。 - 上記理由により、社内的にも脱炭素経営の合意形成を図ることが難しい（入札の要件や経審の加点になるのであれば、必ず取り組むだろう）	- 取引先の要請以外にも、入札要件や経審の動向といった制度面でのインセンティブが重要な先もいることを把握。 - 公共工事の要件等の動向を踏まえ、情報提供を継続。

七十七銀行 4. プログラムの実施事項 ②エンゲージメント内容の検討・実施

■ ドアノックツールの作成

- ◆ 従前より「SDGs経営実践に向けたソリューションメニューのご紹介」を活用していたが、今年度は新たに脱炭素にかかるエンゲージメントを促進することを目的に脱炭素支援チラシ、脱炭素啓蒙動画、脱炭素取組状況ヒアリングシートを制定。
- ◆ 営業店行員に取り組んでもらうにあたり、「シンプルでわかりやすいもの」「誰でも説明できるもの」を意識して、1枚物のチラシや、脱炭素啓蒙動画を準備。実際の取組では、行員に能動的に動いてもらう取組面で改善の余地があるものと思料。

□ 脱炭素支援チラシ

表面

裏面

七十七銀行は、「脱炭素経営」を支援しています

2020年10月に日本銀行は「2050年カーボンニュートラル、脱炭素社会の実現」を宣言し、地域産業化対策は社会の発展の基盤となりました。そして、企業にとって、脱炭素経営はリスク管理と成長のチャンスとらえられ、経営上の重要課題として定着しつつあると見られています。高度な、高度化していく社会で脱炭素経営は重要な課題の一つです。貴社がSDGs経営実践に向けたソリューションメニューのご紹介、中小企業での取組も展開されています。

脱炭素化のメリット 企業は脱炭素化に取り組むと、さまざまなメリットが期待されます。

- 1 光熱費・燃料費の低減!
エネルギーを多く消費する事業はエネルギーコストが経営の重圧になります。光熱費を削減すればコストが削減されます。
- 2 優位性の構築、知名度・認知度の向上!
「脱炭素経営」は、社会に広く認知されています。貴社の取り組みが、社会に認知され、優位性を構築することができます。
- 3 従業員のモチベーション向上・人材確保に貢献!
社会は脱炭素化を推進する中で、優秀な人材の確保が課題となっています。脱炭素経営に取り組むことで、従業員のモチベーション向上・人材確保に貢献することができます。



脱炭素経営への取組み方 七十七グループの商品・提携先 七十七銀行

七十七グループの商品・提携先

カテゴリ	商品・提携先の一覧	提携先の商品・提携先の一覧
知る	脱炭素経営の基礎知識を学ぶためのパンフレット 脱炭素経営の基礎知識を学ぶためのパンフレット	SDGs経営実践の基礎知識を学ぶためのパンフレット SDGs経営実践の基礎知識を学ぶためのパンフレット
測る	SDGs経営実践の基礎知識を学ぶためのパンフレット SDGs経営実践の基礎知識を学ぶためのパンフレット	SDGs経営実践の基礎知識を学ぶためのパンフレット SDGs経営実践の基礎知識を学ぶためのパンフレット
目標を設定する	SDGs経営実践の基礎知識を学ぶためのパンフレット SDGs経営実践の基礎知識を学ぶためのパンフレット	SDGs経営実践の基礎知識を学ぶためのパンフレット SDGs経営実践の基礎知識を学ぶためのパンフレット
削減する	SDGs経営実践の基礎知識を学ぶためのパンフレット SDGs経営実践の基礎知識を学ぶためのパンフレット	SDGs経営実践の基礎知識を学ぶためのパンフレット SDGs経営実践の基礎知識を学ぶためのパンフレット
開示する	SDGs経営実践の基礎知識を学ぶためのパンフレット SDGs経営実践の基礎知識を学ぶためのパンフレット	SDGs経営実践の基礎知識を学ぶためのパンフレット SDGs経営実践の基礎知識を学ぶためのパンフレット

SDGs経営実践の基礎知識を学ぶためのパンフレット
SDGs経営実践の基礎知識を学ぶためのパンフレット

□ 脱炭素啓蒙動画



脱炭素の必要性の理解向上と取引先との対話の活性化を図る目的で作成した、3分弱程度の動画

<https://www.youtube.com/watch?v=qoVyWGEB-bM&feature=youtu.be>

□ 脱炭素取組状況ヒアリングシート

脱炭素取組状況ヒアリングシート

会社名: _____

代表者名: _____

担当部署: _____

担当氏名: _____

担当氏職: _____

1 脱炭素が経営に及ぼす影響について

2 脱炭素の取組状況について

3 脱炭素に対する優先度について

4 (No.3で2、3と回答した方) 1と2と回答した理由について

5 (No.3で2、3と回答した方) 2、3と回答した理由について

脱炭素取組状況ヒアリングシート

会社名: _____

代表者名: _____

担当部署: _____

担当氏名: _____

担当氏職: _____

1 脱炭素が経営に及ぼす影響について

2 脱炭素の取組状況について

3 脱炭素に対する優先度について

4 (No.3で2、3と回答した方) 1と2と回答した理由について

5 (No.3で2、3と回答した方) 2、3と回答した理由について

表面は脱炭素の取組意義やメリット、取り組まないこととのリスクを明示、裏面は取引先のニーズに対して、提供可能なソリューションを記載

取引先の脱炭素に対する優先度や必要な支援を確認可能

七十七銀行 4. プログラムの実施事項 ②エンゲージメント内容の検討・実施

■ 提案書の作成

- ◆ 優先セクターとした「自動車部品製造業」、「食品製造業」、「建設業」について、業種特性を踏まえたディスカッションペーパーを作成。

□ 自動車部品製造業向け（抜粋）

<顧客反応>

既に取り引先からGHG排出量の算定・削減を求められている企業も多いことから、記載事項への理解が早い印象。

<改善点>

地場企業の取組事例を記載できれば、さらに身近に感じ共感を得られるものと思料。

自動車部品業界の現状、カーボンニュートラル実現に向けた取組み

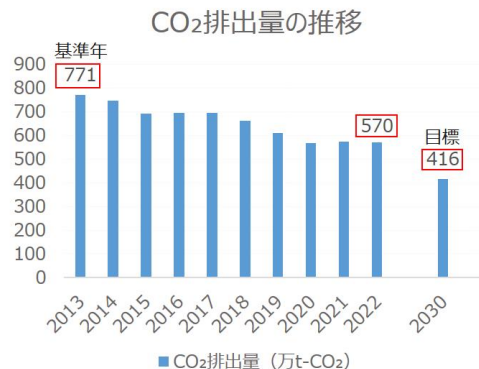
Confidential
知る 測る 目標設定 削減 開示

自動車部品業界全体におけるCO₂排出量の推移
基準年：2013年 CO₂排出量：771万t-CO₂

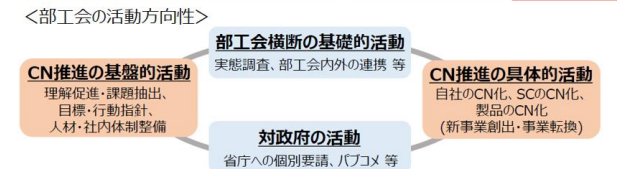
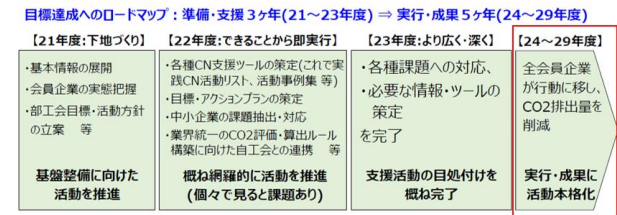
一般社団法人 日本自動車部品工業会（以下、「部工会」という）
～カーボンニュートラル実現への取組方針～

・基準年以降着実に減少。近年では生産活動量増加傾向にあるも、省エネ努力や燃料転換の効果によりCO₂排出量は抑制。
・2022年度のCO₂排出量は570万t-CO₂(2013年比▲26.0%)であり、2030年目標である416万t-CO₂(2013年比▲46.0%)に向けて順調な推移を見ている。 ※下図赤枠参照

2030年目標
・2050年のカーボンニュートラル達成に向けた中間目標として、会員企業や仕入先への支援活動を進め、2030年度のCO₂排出量を2013年度比▲46%以上とする。



出所：日本経済団体連合会「経団連カーボンニュートラル行動計画(2024/4)」より引用



出所：日本自動車部品工業会「日本自動車部品工業会のCNへの取組み」より引用

七十七銀行 4. プログラムの実施事項 ②エンゲージメント内容の検討・実施

■ 提案書の作成

- ◆ 食品製造業においては、諸団体が多岐にわたり(例、日本惣菜協会、日本乳業協会、日本冷凍食品協会等)、また経団連に加入しCN行動計画を掲げているのは日本乳業協会のみであることから、業界全体としての指針が定まっておらず、資料作成に苦慮した。

□ 食品製造業向け（抜粋）

<顧客反応>

取引先からの要請がない、同業他社にも動きがないといった理由から、積極的に取り組んでいる企業は少なく、自分事として捉えていない印象。

<改善点>

脱炭素経営への取組みによる経済メリットやプラス効果を示し、興味を持たせる「見せ方」を模索していく。

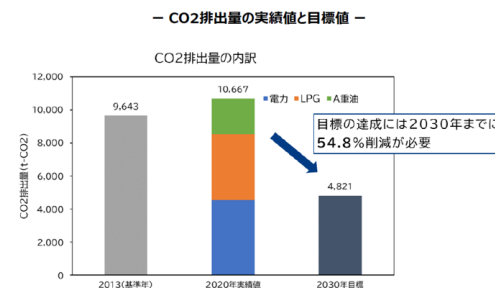
中小企業における脱炭素経営に向けた取組事例

Confidential
知る 測る 目標設定 削減 開示

会社概要

企業名	タムラデリカ株式会社
所在地	群馬県佐波郡玉村町
従業員	720名
売上高	110億円（2021年1月期）
資本金	1,000万円
事業概要	・セブンイレブン向け食品(調理麺・軽食・惣菜等) 開発・製造 ・道の駅、レストラン運営

CO2排出量



取組概要（脱炭素に向けた3つのステップ）

1. 知る
 - ・セブン&アイグループが策定した「GREEN CHALLENGE 2050」の2050年カーボンニュートラル実現に向けて、2030年までにCO2排出量を50%削減（2013年比）する目標を掲げ、省エネ対策等に取り組んできたが、従来の延長線上の計画では実現が難しいと感じ、環境省が実施する「中小企業の中長期の削減目標に向けた取組可能な対策行動の可視化モデル事業」へ参加。再エネ調達やさらなる省エネ余地について検討を始めた。
2. 測る
 - ・エネルギー消費実態の把握（左記参照）
 - ・CO2排出量の内訳を検証し、課題を抽出
3. 減らす
 - ・長期的なエネルギー転換の検討（廃食油ボイラー、ヒートポンプ導入検討）
 - ・省エネ対策洗い出し（設備台数や作業時間の適正化等）
 - ・再エネ調達手段の検討（第三者所有方式の太陽光パネル追加の検討）
 - ・地域のステークホルダーとの連携（削減計画の策定プロセスを横展開）
 - ・削減対策の精査および計画への取りまとめ
 - ・削減計画を基にした社内外との議論（セブンイレブンジャパンとの議論継続）

出所：環境省「中小規模事業者向けの脱炭素経営導入 事例集」より引用

七十七銀行 4. プログラムの実施事項 ②エンゲージメント内容の検討・実施

■ エンゲージメントの知見・課題

知見・気づき

- 取引先からの要請が求められている自動車部品、半導体等の製造関連はもちろん、ZEB・ZEH等のニーズが高まる建設、建設資材関連でも低炭素の施工や資材への関心が高まっていると感じた。
- 一方、「脱炭素」は大手企業がやることであり、中小企業が与える影響は小さいため、取り組む必要がないとの先入観を持つ企業も多い。「SDGs」というキーワードは徐々に浸透しており、地域においても取組みが盛んになってきたものの、「脱炭素」に限ると他人事の感覚もある模様。

課題

- 「気候変動」が経営に悪影響を及ぼすことは理解していても、自社が「脱炭素」に取り組まなければならない理由に直結する企業は少ないと改めて認識した。
- 「脱炭素経営」に取り組むことによるメリット、取り組まないことによるデメリットについて、業種ごと、企業ごとに分かりやすく提示する必要がある。資料のブラッシュアップを重ね、経済的な効果や同業他社の取組事例等、企業が「脱炭素経営」を身近に感じ、必要性を理解できるようなものに昇華させていく。

七十七銀行 4. プログラムの実施事項 ③金融機関全体の移行計画骨子

■ 金融機関全体の移行計画骨子

- ◆ 移行計画骨子としては「2050年Scope1,2,3ネットゼロ実現」をゴールとし、地域金融機関として、エンゲージメントを通じて地域の脱炭素を牽引していく。なお、優先セクターの移行計画骨子についても金融機関全体の骨子同様に整理している。
- ◆ 検討にあたっては、「エンゲージメント戦略」および「指標・目標」を重視。今後は移行計画の開示に向けて、企業価値向上に向けたストーリーを意識していく。

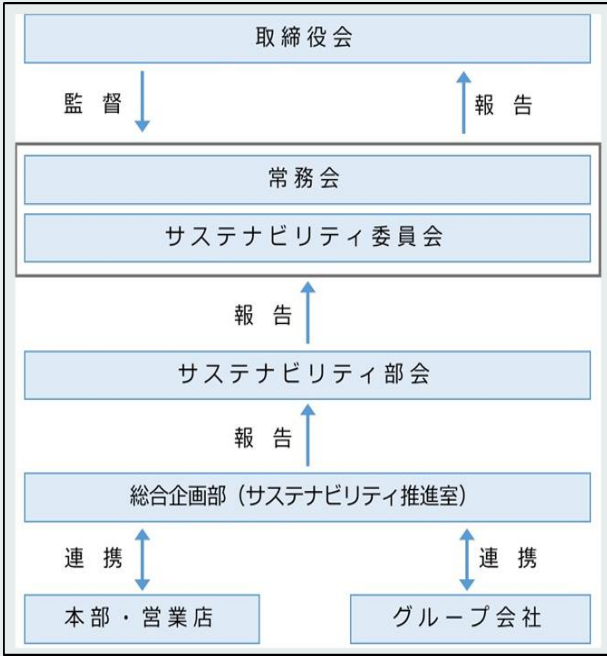
【金融機関全体の移行計画骨子ワーク（1）】

開示要素	移行計画の骨子	
基礎 ①野心的目標 ②移行計画の目的	①「2050年Scope1,2,3ネットゼロ実現」に向けて、当行・取引先・地域の各主体がとりうる施策を整理し、エンゲージメントを通じたトランジションを先導。 ②取引先および地域の脱炭素を牽引し、七十七グループの持続的成長と企業価値向上につなげていく。	
実行戦略 ①取組内容 ②商品、サービス ③方針、条件	①2030年度までのカーボンニュートラル実現（Scope1,2）に向けて、2023年度排出量は2013年度比▲49.8%であり、当行が率先して排出量削減に向けた取組みを実践。 ②取引先の取組状況に応じたソリューションメニューを拡充するとともに、エンゲージメントの実効性を高める観点から、対話ツール（脱炭素啓蒙動画、脱炭素支援チラシ、ヒアリングシート）を制定。 ③環境・社会に負の影響を与える恐れのある事業等に対して、「特定事業等に対する融資方針」を策定。	
エンゲージメント戦略 ①取引先 ②地域	<①取引先> ・FE上位先とのエンゲージメント 2024年度は宮城県内FE上位100先に初回ヒアリングを実施。 ※業種：電気業除く、格付：G以下除く 宮城県内FE上位100先で宮城県内FE全体の約30%程度に相当。 ・優先セクターとのエンゲージメント 貸出ポートフォリオ・FE高排出セクター・業界動向等を踏まえて、「食品」「建設」「自動車」の3セクターをエンゲージメント優先セクターに決定。 ・顧客セグメント別アプローチ 脱炭素ヒアリングシート（2024年10月制定）によるエンゲージメント結果を踏まえて、取引先の意識・取組状況に応じて顧客区分をセグメント。	<②地域> ・仙台市とのエンゲージメント 環境省が認定する脱炭素先行地域に選定（当行共同提案者）されており、定期的な会議や取引先訪問を実施。今後も仙台市を中心に、自治体とのエンゲージメントを継続。また、J-クレジット普及に向けて自治体が保有する森林等を活用したクレジット創出および売買にかかる連携を検討。 ・東北電力㈱とのエンゲージメント 地域のScope2削減に与える影響が大きいことから、当社のカーボンニュートラル実現に向けたエンゲージメントを継続するとともに、連携協定に基づき、相互のソリューション提供にかかる体制構築を検討。

七十七銀行 4. プログラムの実施事項 ③金融機関全体の移行計画骨子

■ 金融機関全体の移行計画骨子

【金融機関全体の移行計画骨子ワーク（２）】

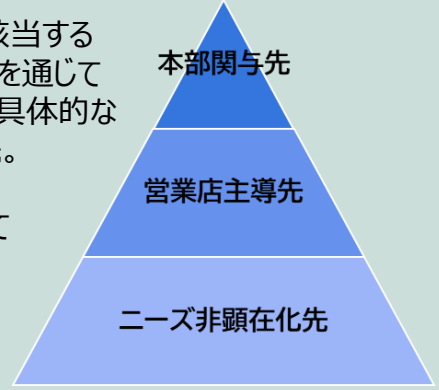
開示要素	移行計画の骨子	
指標・目標 ①GHG排出量 ②エンゲージメント ③モニタリング指標	①GHG排出量 ・2030年：Scope1,2ネットゼロ ・2050年：Scope1,2,3ネットゼロ ②エンゲージメント ・GHG排出量算定支援先数 ・サステナブルファイナンス実行額 ・伴走支援型融資実行件数 ・サステナブル関連手数料 ・SDGs関連サービス支援先数	③モニタリング指標 ・当行GHG排出量の推移 ・重点先（FE上位先、優先セクター）とのエンゲージメント実施件数 ・脱炭素ヒアリングシートに基づく取引先の意識・取組状況 ・FE高排出セクターにおける排出量の推移 ・FE算定における一次データ使用率 ・ストレステスト、シナリオ分析
ガバナンス ①組織体制 ②組織全体のスキル	 <pre> graph TD A[取締役会] -- 監督 --> B[常務会] A -- 報告 --> C[サステナビリティ委員会] B -- 報告 --> C C -- 報告 --> D[サステナビリティ部会] D -- 報告 --> E[総合企画部
サステナビリティ推進室] E <-- 連携 --> F[本部・営業店] E <-- 連携 --> G[グループ会社] </pre> ①組織体制 当行では、適切かつ十分なサステナビリティ推進管理を行うことを目的として、「サステナビリティ推進管理方針」を制定するとともに、頭取を委員長とする「サステナビリティ委員会」を設置し、サステナビリティ推進管理にかかる重要事項等を審議・報告のうえ、結果を経営戦略やリスク管理に反映。 ②組織全体のスキル 「移行計画」の実効性向上に向けて、役職員一人ひとりが主体的な役割を担うことから、2025年度までに「脱炭素アドバイザー認定資格」取得者数1,000人を目指しており、スキル習得と人材育成を推進している（直近実績：463名）。	

七十七銀行 4. プログラムの実施事項 ④金融機関全体の移行計画策定

■ 金融機関全体における移行計画の策定

- ◆ 移行計画で重要な項目とされる「エンゲージメント戦略」は長期的な時間軸を意識し、FE上位先および優先セクターとのエンゲージメントを踏まえて、セグメント別アプローチを実施していく。

【金融機関全体における移行計画抜粋（1）】

フレームワーク	開示要素	開示内容	
「エンゲージメント戦略」	取引先	（１）宮城県内事業者FE上位100社 <u>2024年度</u> 上位100社との初回エンゲージメント実施 <u>2025年度</u> 取組意識が高い先とのエンゲージメントを継続 （２）優先セクター該当先 <u>2024年度</u> 本プログラムを通じて、「食品」「建設」「自動車」の3セクターに該当する宮城県内事業者10社とエンゲージメントを実施 <u>2025年度</u> 優先セクター該当先でFE上位先から優先的に初回エンゲージメントを実施	（３）顧客セグメント別アプローチ 取引先の意識・取組状況に応じてセグメント ＜セグメントイメージ＞ ・ 本部関与先 FE上位先または優先セクターに該当する取引先であり、エンゲージメントを通じて取組状況・ニーズを把握している先。 ※脱炭素に積極的な取組み先を含む。 ・ 営業店主導先 FE上位先または優先セクターに該当する取引先であるが、エンゲージメントを通じて取組意義の認識に留まっており、具体的な取組みを検討・開始していない先。 ・ ニーズ非顕在化先 脱炭素を経営課題として認識していない先、取組予定がない先。
			

七十七銀行 4. プログラムの実施事項 ④金融機関全体の移行計画策定

■ 金融機関全体における移行計画の策定

◆ 移行計画の進捗状況を管理する「モニタリング指標」は、今次作成した「ヒアリングシート」による取引先の意識・取組状況の変化とした。

【金融機関全体における移行計画抜粋（2）】

フレームワーク	開示要素	開示内容
「指標と目標」	モニタリング指標	(1) 当行GHG排出量の推移 2030年度Scope1,2ネットゼロ実現に向けた取組み (2) 重点先（FE上位先、優先セクター）とのエンゲージメント実施件数 FE削減に向けた重点先へのアプローチ状況 (3) 脱炭素ヒアリングシートに基づく取引先の意識・取組状況 脱炭素に対する優先度、取組意識の変化 (4) FE高排出セクターにおける排出量 当行FEに与える影響が大きいFE高排出セクターの排出量推移 (5) FE算定における一次データ使用率 FE算定におけるデータクオリティスコアの向上 (6) ストレステスト、シナリオ分析 気候変動による財務への影響

七十七銀行 4. プログラムの実施事項 ④⑤金融機関全体の移行計画策定・開示

■ 金融機関全体の移行計画の検討における知見・課題・展望

知見・気づき	● 2050年をゴールとする野心的目標（Scope1,2,3ネットゼロ実現）の達成に向けて、ステークホルダーとの合意形成が困難 ● 地域のScope2削減に向けた電力セクターとのエンゲージメントの重要性
課題	● 金融機関はFEが総排出量の99%以上を占めていることから、移行計画の進捗が投融資先の取組み・削減状況に大きく左右される点 ● 移行計画の内容を、どのように経営計画と統合し、財務指標との連動を説明するか
今後のスケジュール	● 77グループとしての「移行計画」の策定と開示 ● 次年度統合報告書での開示内容の検討

七十七銀行 5. 今後の課題等

■ 課題、今後の展望

今後の課題	● 次年度の経営計画見直しに向けて、移行計画の内容を、どのように経営計画と統合し、財務指標との連動を説明するか
今後の展望	● 今年度のエンゲージメント実施状況を踏まえて、中長期的なエンゲージメント方針を策定 ● 「指標と目標」におけるKPIの設定、モニタリング指標の妥当性の検証

⑤ 本プログラムの成果報告 琉球銀行

1. 基本情報
2. 気候変動に関する取組
3. 本プログラムへの参加理由・実施内容・ゴール
4. プログラムの実施事項
5. 今後の課題等

琉球銀行1. 基本情報

■ 基本情報（令和6年3月31現在）

本店所在地	沖縄県那覇市久茂地1丁目11番1号
資本金	569億67百万円
預金	28,505億円
貸出金	19,031億円
従業員数	1,381名
店舗数	75カ店

すべては
沖縄の
ために。

琉球銀行グループ
BANK OF THE RYUKYU GROUP

銀行

琉球銀行

琉球リース

FX事業

琉球証券

クレジット事業

琉球クレジット

リース事業

琉球リース

リース事業

琉球リース

リース事業

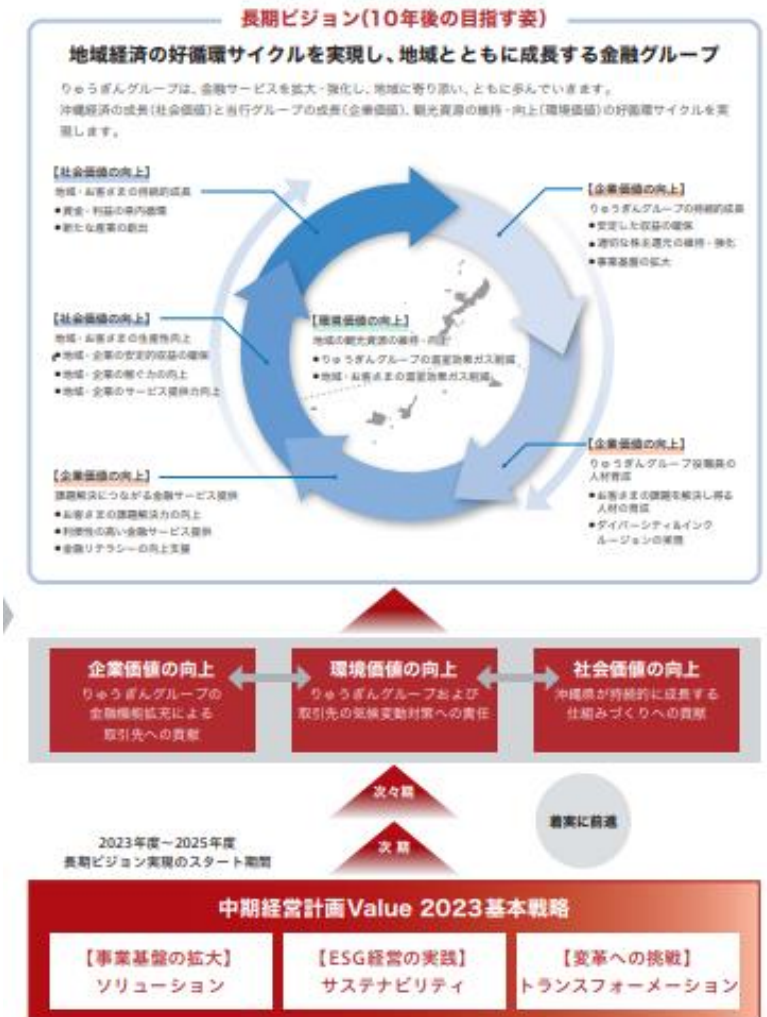
琉球リース

■ 所在する地域の特徴

沖縄県の産業構造は、観光業を中心とした第三次産業が突出している一方、製造業をはじめとした第二次産業のウエイトは小さく、観光業が経済の中心となっている地域である。

■ ビジョン・経営計画等

- 中期経営経計画「Value2023」の策定にあたり、10年後に目指す姿として、長期ビジョン「地域経済の好循環サイクルを実現し、地域とともに成長する金融グループ」を定めた。
- 経営環境が急速に変化し、今後の見通しを立てることが難しい中で企業価値を向上していくために、10年後という長期の目線で目指す方向性を策定。
- その実現にはどのような取り組みが必要かの観点でマテリアリティをふまえて検討（バックカスティング）し、沖縄経済の課題解決に向けて「3つの価値向上」に取り組む中期経営計画を策定した。琉球銀行グループは、中期経営計画を通じて「3つの価値向上」に取り組むことで、長期ビジョン実現を目指す。



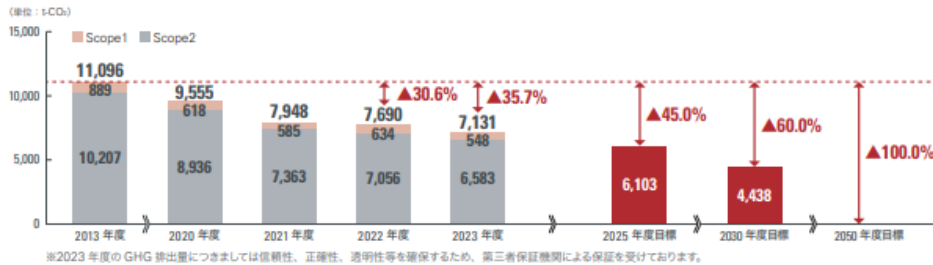
琉球銀行2. 気候変動に関する取組

■ 気候変動に関する取組概要

【取組方針】

琉球銀行は、“地球環境の負荷軽減・再生”、“地域社会の発展、県民のより豊かな生活への貢献”を目標とし、地元の様々な企業や人々と協力しながら、環境と社会という密接に関連する2つの課題解決に果敢に挑戦していく。

【指標・目標】

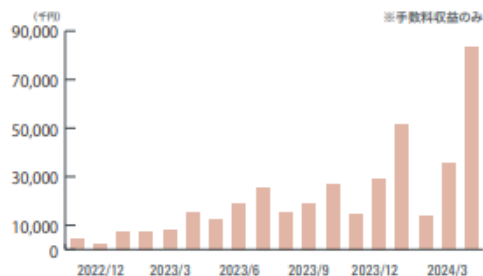


【気候変動関連サービス】

- ・ りゅうぎんSDGs応援サービス
- ・ GHG排出量算定サービス

【気候変動関連収益実績】

■ ZEH専用住宅ローン収益推移



■ 事業者向けファイナンス収益



■ TCFD開示における戦略の概要

物理的リスク

➤ 分析対象

琉球銀行の全融資先および当行所有施設

➤ シナリオ

IPCCの4℃シナリオに基づいて台風・豪雨等の風水害による当行不動産（建物）担保の担保価値影響額および当行各営業店における設備等への被害額

➤ 分析手法

公表なし

➤ 分析結果（影響額）

与信関係費用の増加分：約5億円

各営業店における設備等への被害額：約7億円～約18億円

移行リスク

➤ 分析対象

「観光産業（宿泊業、飲食業、道路旅客運送業）」セクターおよび「電気・ガス・水道」セクター

➤ シナリオ

IEAのネットゼロ排出シナリオに基づき、4つのシナリオを複合的に考慮した観光客減少シナリオ

➤ 分析手法

公表なし

➤ 分析結果（影響額）

与信関係費用の増加分：最大で約117億円

また、新型コロナウイルスのような感染症が発生・拡大した場合には、突発的な与信関係費用として、約8億円増加する見通し

機会

- ・ 【社会課題の解決および経済価値の創出】
- ・ ZEH専用住宅ローン
- ・ りゅうぎんサステナブルローン
- ・ J-クレジット運営管理業

琉球銀行3. 本プログラムへの参加理由・実施内容・ゴール

■ 本プログラムへの参加理由

- ◆ ISSBの要請を始め、移行計画の策定・開示に向けた動きが世界的に活発化している中で、当行においても気候変動対策を一層推進していきたいと考え、TCFD提言に基づく情報開示でファイナンス・エミッション（FE）の算定および分析を実施済。
- ◆ 他方、FEの算定後の分析やエンゲージメントを行うための体制や知見が十分に整っておらず、取引先エンゲージメントの実施や移行計画策定に関しては未着手の状況である。
- ◆ 本プログラムに参加することで、行内の知見を深め、取引先へのエンゲージメントを高度化し、地域の脱炭素化に向けた機運を高めたい。

■ 本プログラムで実施した内容

1	FE算定・分析を通じた移行計画を策定する優先セクターの決定
2	優先セクターの移行計画の骨子の検討
3	優先セクターの投融資先への実効的なエンゲージメント内容の検討・実施
4	金融機関全体における移行計画の検討
5	移行計画の開示に向けた検討・整理

■ 本プログラムのゴール

- ◆ 優先セクターの移行計画の検討
 - 特定した優先セクターの移行計画を具体的に検討し、同セクターに属する取引先へのアクションプランを定める。
- ◆ エンゲージメント体制の構築
 - 優先セクターの移行計画に基づき、取引先へのエンゲージメント内容を検討する。
 - ー エンゲージメント時の提案ツールの作成、エンゲージメントにおける社内体制の整備、エンゲージメントノウハウを蓄積するための仕組みを構築
- ◆ 当行移行計画の開示に向けた検討・整理
 - 2050年までにScope1・2のネットゼロを達成を宣言済。Scope3についても2050年までにネットゼロの目標設定を検討している。実行フェーズに移行するため、達成に向けた具体の行動計画の策定、2025年3月末の開示を目指し、ステークホルダーに対して透明性を確保し、高い信頼を維持したい。

琉球銀行4. プログラムの実施事項 ① 優先セクターの決定

■ 優先セクターの決定

- ◆ FE算定（トップダウン分析）の結果から高排出セクターを6つ抽出し、③取引先との関係性、⑤移行リスクの大きさ、⑥目標設定のフィージビリティ、の3つの観点を掛け合わせ、**優先セクターを運輸業に決定**した。

【優先セクター決定ワーク】

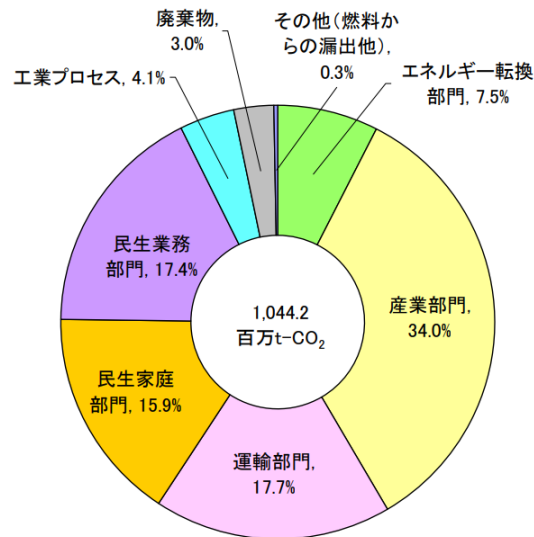
STEP	観点	検討内容
STEP1	FE算定（トップダウン分析）	当行のFE算定結果に基づく1.資本財、2.エネルギー、3.運輸、4.素材、5.農業・飲料・林産物、6.不動産のGHG排出量割合が高くなっており、この業種から優先セクターを選定する必要があると考えられる。
STEP2 ※STEP2の観点は順不同かつ実施しないという選択肢もある	①FE算定（ボトムアップ分析）	当行では、取引先の脱炭素化に向けてGHG排出量算定サービス、サステナブルファイナンスを提供。
	②エリア別FE規模（CO2/t）	当行でFEが大きい業種は、建設・卸売（1.資本財）、電力・ガス（2.エネルギー）、道路貨物・道路旅客運送業（3.運輸）であり、これらの業種の性質上、排出量ではそこまでエリアによるばらつきは少ない。
	③取引先との関係性	下記の2点に該当する先を抽出し、その中でFEの大きいセクターを抽出する。 ・非上場の取引先、取引先における融資シェアがメイン・準メイン先（2番手・3番手） 上記条件によりFEを抽出した結果、1.資本財、2.エネルギー、3.運輸、4.農業・飲料・林産物、5.素材、6.不動産のGHG排出量割合が高くなっており、この業種から優先セクターを検討。
	④既存取組の展開状況	当行にて展開中の主な脱炭素向けソリューションは、①SDGs応援サービス、②GHG排出量算定サービス、③サステナブルファイナンスの3点である。①については幅広いセクターが利用していることからセクター別での偏りが少ないため優先セクターの判別は難しい。また②、③については各商品の累計契約先数は2件であるため、既存取組の展開状況からは優先セクターの判定は難しい。
	⑤移行リスクの大きさ	当行ではTCFDの提言に基づいた気候変動リスクのシナリオ分析を実施しており、移行リスクで最もリスクの高いセクターとして「観光産業（宿泊業、飲食業、道路旅客運送業）」セクターおよび「電気・ガス・水道」セクターを特定している。
	⑥目標設定のフィージビリティ	＜メソドロジの成熟度＞ メソドロジが確立しているセクターは電力、石油、鉄鋼、不動産、自動車（運輸）、石炭、セメント、の7セクター（NZBA推奨の優先9セクター中）であるため、左記7セクターに該当するセクターを優先セクターとして検討したい。
STEP3	優先セクターの決定	STEP1～2の分析結果から優先セクターを運輸業に選定。 ※沖縄県の排出構成をみると運輸部門が多くを占めており、県内融資シェアトップの当行としては、運輸部門の優先セクター選定は妥当と考えられる。

琉球銀行4. プログラムの実施事項 ①優先セクターの決定

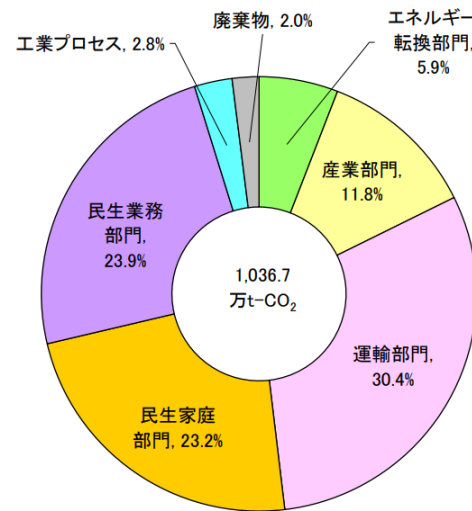
■【参考】沖縄県の排出構成

- ◆ 全国の排出構成を見てもと産業部門からの排出が最も多くの割合を占めているが、**沖縄県においては、運輸部門からの排出量の割合が高い**ことが分かる（左下図参照）。
- ◆ また、沖縄県の運輸部門からの排出量のうち、自動車に区分される排出源が多くなっており（右下図参照）、沖縄県での排出量を抑制するためには、**まずは運輸部門、かつ自動車からの排出を削減していくことが肝要である**と考えられる。

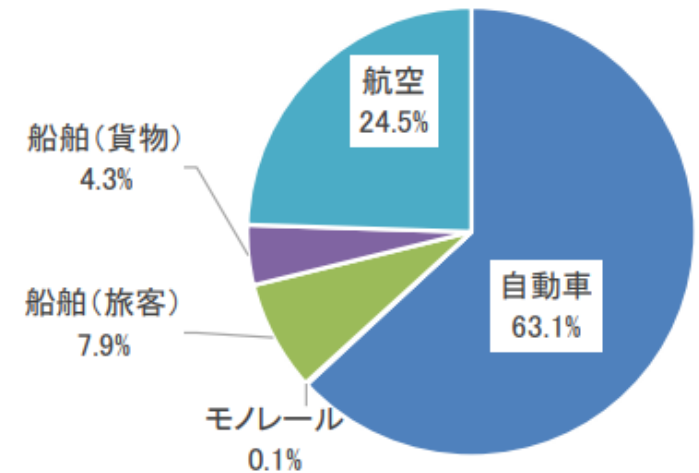
全国のCO2排出構成（2020年度）



沖縄県のCO2排出構成（2020年度）



沖縄県運輸部門のCO2排出構成（2020年度）



- ・ 出所）沖縄県、「第2次沖縄県地球温暖化対策実行計画（改訂版）（第2部）」、
https://www.pref.okinawa.jp/_res/projects/default_project/_page/001/004/337/2nd-ontaikeikaku_kaitei_2.pdf、（閲覧日：2024年7月31日）

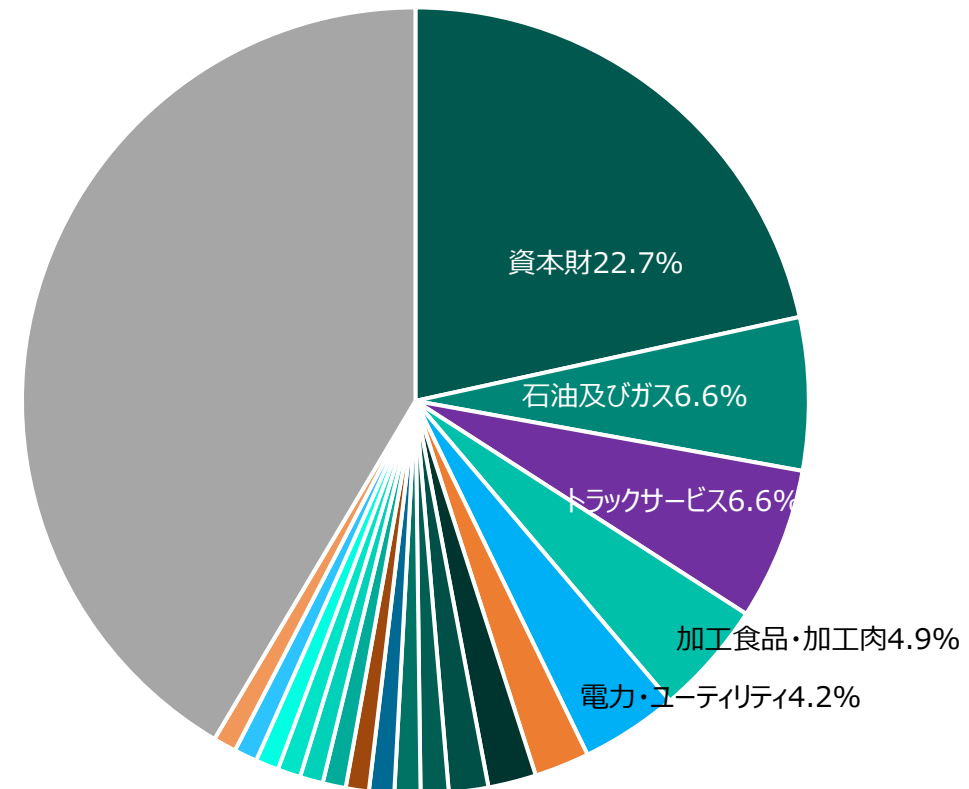
琉球銀行4. プログラムの実施事項 ①優先セクターの決定

■（参考）セクター別のFE算定状況

- ◆ 融資割合をみると「不動産管理・開発」セクターが大きいものの、同セクターは排出係数がその他のセクターと比較して低いため、FEでは「その他」や「資本財」が多いことが分かった。
- ◆ 当行ではトップダウン分析のみ行っているため、トップダウン分析の算定値＝ボトムアップ分析の算定値となる。

No.	TCFD18セクター※	融資割合 (%)	FE(t-CO2) (トップダウン)	ボトムアップ考慮後 FE(t-CO2)
1	石油及びガス	0.86	98,298	98,298
2	石炭	0.00	0	0
3	電力ユーティリティ	1.03	62,575	62,575
4	航空貨物	0.04	5,133	5,133
5	旅客空輸	0.00	0	0
6	海上輸送	0.24	16,195	16,195
7	鉄道輸送	0.40	6,157	6,157
8	トラックサービス	2.22	98,042	98,042
9	自動車及び部品	0.23	16,702	16,702
10	金属・鉱業	0.44	30,913	30,913
11	化学	0.08	4,584	4,584
12	建設資材	0.36	35,417	35,417
13	資本財	8.09	338,078	338,078
14	不動産管理・開発	45.54	25,394	25,394
15	飲料	0.40	17,971	17,971
16	農業	0.31	4,022	4,022
17	加工食品・加工肉	0.93	73,547	73,547
18	製紙・林業製品	0.07	4,953	4,953
19	その他	38.75	649,673	649,673
	合計	100.00	1,487,654	1,487,654

TCFD18セクター別FE



※TCFD18セクターとは、石油・ガス、石炭、電力、空運、海運、陸運（鉄道）、陸運（トラック）、自動車、金属・鉱業、化学、建設資材、資本財、不動産管理・開発、食品、飲料、農業、製紙、林業を指す。

琉球銀行4. プログラムの実施事項 ②優先セクターの移行計画の骨子(1/2)

■ 移行計画の骨子の作成

- ◆ 脱炭素に資する取り組みを支援する県制度融資が不足しているため、新規の金融支援として保証協会と連携した融資商品の開発を検討したい。また、非金融支援として脱炭素コンサルティングの実施に取り組むことを予定している。

【優先セクターの移行計画の骨子】 ※赤字はエンゲージメントを踏まえ見直しを行った部分

開示要素	検討事項		移行計画の骨子
基礎	優先セクターについて移行計画を策定する目的		- 運輸業は当行の融資残高およびFE割合が3番目に高い業種である。 - また沖縄県のCO2排出構成割合では運輸部門からの排出量が30.4%と最も高い。 - 上記内容から当行のScope3削減および沖縄県の脱炭素化に最もインパクトのあるセクターは運輸業と判断。 - 当行のScope3排出削減を通じて、地域経済の成長を促進しつつ、脱炭素化への移行を加速させることを目指す。
	優先セクターに関する経営計画との関係性		- 当行の中期経営計画「Value2023」における3つの基本戦略の一つである「ESG経営の実践」の一環として、優先セクターである「運輸業」を中心に、地域社会におけるCO2削減効果の最大化を目指す施策を展開。 - 運輸業は当行の融資ポートフォリオにおいて上位を占める業種であり、CO2排出量削減の観点からも重要なセクターである。 - 優先セクターと中期経営計画は戦略的に結びついており、優先セクターへの積極的な支援を通じて、地域経済の持続可能な発展と、当行のESG経営の実現を目指す。
実行戦略	金融支援	既存	サステナブルファイナンスおよび琉球リースを活用した資金支援
		新規	保証協会と連携した融資商品の開発を検討する。
	非金融支援 (ツール含む)	既存	りゅうぎんSDGs応援サービスで課題を知る→GHG排出量可視化サービスで実計値を測定する。
		新規	脱炭素コンサルティングの実施

琉球銀行4. プログラムの実施事項 ②優先セクターの移行計画の骨子(2/2)

■ 移行計画の骨子の作成

【優先セクターの移行計画の骨子（続き）】 ※赤字はエンゲージメントを踏まえ見直しを行った部分

開示要素	検討事項		移行計画の骨子
エンゲージメント戦略	優先セクターの主要企業の設定		【運輸業】当行メイン先で、県内運輸業において売上規模がトップクラスの企業2社を選定した。両社とも同セクター内でGHG排出量およびFEが多い先かつ脱炭素に対する関心も高い企業である。
	優先セクターのエンゲージメント戦略の設定	対象（県内/外）	県内
		頻度	毎月1回以上のエンゲージメントを実施
		ローリング（移行計画の見直し）	- 社内での浸透および醸成かつステークホルダーへの開示を鑑み、1年毎に見直し - エンゲージメントの体制・方向性が固まった後は、ローリングの頻度を3年に1回程度にする
指標・目標	自治体・金融機関等との連携		- 政策立案に向けた働きかけ - 水素ステーションの設置支援 - EV導入促進の働きかけ
	優先セクターのGHG排出量の削減目標		- サステナブルファイナンス件数目標：2025年度30件 - ボトムアップでのGHG算定目標：2025年度で50件

琉球銀行4. プログラムの実施事項 ③エンゲージメント内容の検討・実施

■エンゲージメント先の選定の考え方

- ◆ 優先セクター内において、**当行大口先やメイン先かつFE削減効果が高い先で、脱炭素に向けて関心が高い先**をメインターゲットとして設定した。

【エンゲージメント先選定の考え方・結論】

観点	優先度 (高・中・低)	活用する/しない理由
①GHG排出量が多い先	中	FE削減効果の観点からGHG排出量の高い先へエンゲージメントを行う。
②プライム上場先（又はそれらの企業と直接取引している先）	低	プライム上場先およびスタンダード上場先、その一次下請け先は、脱炭素への関心は高く、自社自身で脱炭素の取り組みを実施しているため優先度は低い。
③大口先やメイン先/準メイン先	高	大口取引先やメイン取引先／準メイン取引先については、エンゲージメントが行いやすい。特に、優先セクター内の大口取引先は、エンゲージメントの最優先対象として位置づけられ、メイン取引先に対しては、エンゲージメントの効果が特に高いと期待される。これにより、重要な取引先との関係強化や、脱炭素に向けた取り組みの推進が図れると考えられる。また、当行の大口取引先は企業規模が大きい傾向があるため、これらの企業が脱炭素への取り組みを実施し公表することで、県内の他事業者に対しても大きな影響を与え、広く認知と意識の醸成が期待できる。
④ファイナンスのニーズがある先	低	ファイナンスニーズを具体的に把握している先は限られるため考慮しない。
⑤脱炭素・SDGs宣言等を実施している先	高	県内で脱炭素の機運は高まっておらず、脱炭素への意識が高い先はエンゲージメントをしやすい。また脱炭素において課題を把握しているが、ソリューションを提供する県内金融機関が少ないため、ソリューションを求めている可能性がある。
⑥気候変動対応への関心が高い先（アンケート等を通じて把握）	高	同上

<結論>

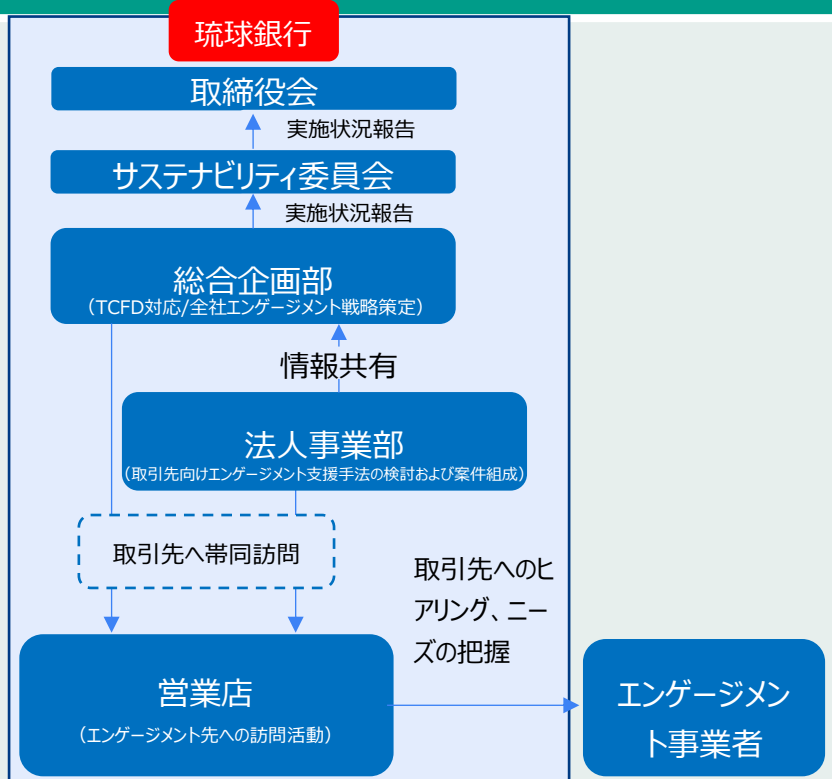
優先セクター内において、（i）当行との取引関係の強いメイン先かつ融資残高の多い先であり、（ii）GHG排出量が大きく、当行におけるFE削減効果が高いと想定される取引先、（iii）脱炭素や気候変動への関心が高い先からエンゲージメントを行っていく。

琉球銀行4. プログラムの実施事項 ③エンゲージメント内容の検討・実施

■エンゲージメントの実施体制

- ◆ 現時点では、エンゲージメントを実施するノウハウ・知見が不足しているため、本部・営業店が一体となってエンゲージメントを実施する必要がある。

【本プログラムでの実施体制】

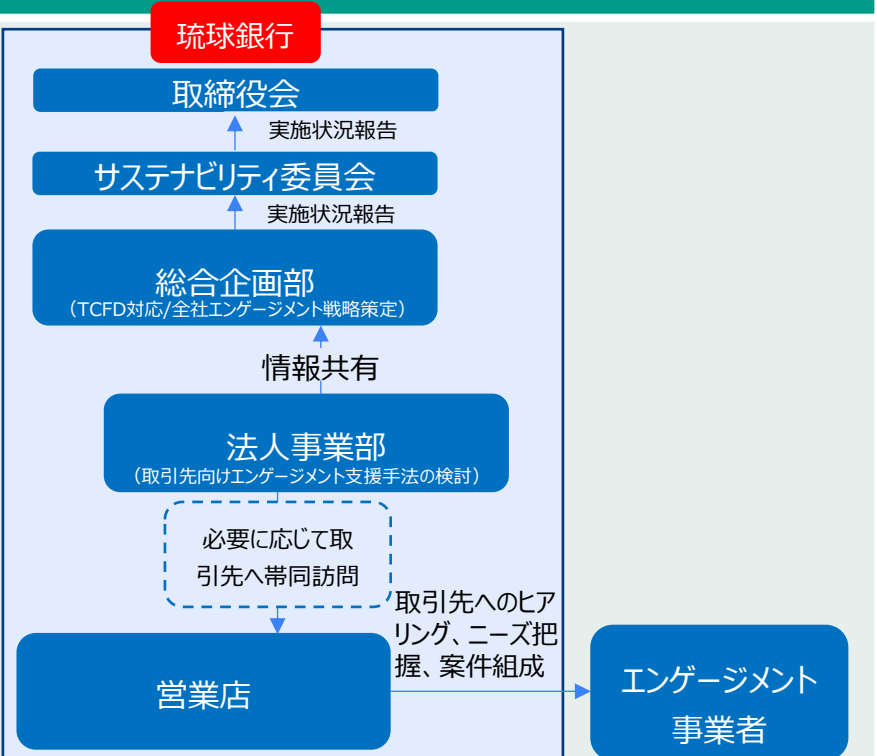
No.	推進 担当	実施 担当	部署名	主な役割	体制図
1	○	○	法人事業部	- 主に金融機関全体のエンゲージメントを統括・推進 - 営業店との帯同訪問および案件組成（必須）	
2		○	営業店	取引先へのドアノック等、実際のエンゲージメントを担当	
3	○	○	総合企画部	- TCFD開示を担当 - 営業店との帯同訪問（必須） - 必要に応じて司令塔となるエンゲージメント推進担当部署をサポート - 実施状況を頭取を委員長とするサステナビリティ委員会へ報告 - サステナビリティ委員会へ報告後、取締役会へ報告	

琉球銀行4. プログラムの実施事項 ③エンゲージメント内容の検討・実施

■エンゲージメントの実施体制

- ◆ 今後目指す姿としては本格的なエンゲージメント開始後は、営業店はドアノックツールを用いたニーズ喚起を行い、ニーズが認められる先には法人事業部が主体的にエンゲージメントを実施する。

【今後目指す実施体制】

No.	推進 担当	実施 担当	部署名	主な役割	体制図
1	○	○	法人事業部	- 主に金融機関全体のエンゲージメントを統括・推進 - 必要に応じて営業店との帯同訪問および案件組成も実施 - 実施状況を頭取を委員長とするサステナビリティ委員会へ報告	
2		○	営業店	取引先へのドアノック～エンゲージメント～案件組成まで実施	
3	○	○	総合企画部	- TCFD開示を担当 - 必要に応じて司令塔となるエンゲージメント推進担当部署をサポート - 実施状況を取締役会へ報告	

琉球銀行4. プログラムの実施事項 ③エンゲージメント内容の検討・実施

■エンゲージメントの実施結果

- ◆ A社・B社に対し、プログラム期間中に各3回のエンゲージメント面談を実施。各社や県内の状況など、今後のエンゲージメント体制の確立につながる情報を得ることができた。
- ◆ 特に、沖縄県内ではまだ脱炭素に向けた取り組みが浸透しておらず、県内全体で気運の醸成が重要であることを感じた。
- ◆ 省エネ診断等を活用しながら、排出量の一次データの入手に向けて、継続的にエンゲージメントを実施する。

企業	業種	目的	実施内容・工夫	顧客反応	考察・今後のエンゲージメント戦略の変化
A 社	運輸業	脱炭素経営に向けた関心度を把握し、潜在ニーズを発掘する	- プログラム期間中に3回面談。 - 同社の総務部、グループ戦略室と面談。 - サステナビリティ・脱炭素への対応状況について意見交換を実施。 - 一般的な情報に加え、当行の取組事例も参考情報として提示した。	- 取引先からの脱炭素に関する要請は無い状況。 - 同社はグリーン経営認証など、出来ることを進めている。 - 今後はグループ全体の方向性を整理したい。	- まだ取引先からの要請は無いが、人材確保などの観点でサステナビリティ・脱炭素に取り組む必要性を感じている。 - グループ全体では、意識や知識にバラつきがあり、改善が必要と推察する。 - 今後は、脱炭素経営に向けた体制構築の支援や勉強会の開催などを通じて、同社の脱炭素経営の構築をサポートしていく。
B 社	運輸業	脱炭素経営に向けた関心度を把握し、潜在ニーズを発掘する	- プログラム期間中に3回面談。 - 同社の常務取締役、総務部と面談。 - 同業他社事例や当行事例を中心に提示した。	- 取引先からの脱炭素に関する要請は無い状況。 - 事業所のLED化や太陽光発電の導入、夜間配送など、既に取り組みを始めている。 - 脱炭素に取り組むことはコストが先行するイメージを持っている。	- まだ取引先からの要請は無いが、脱炭素に関する意欲は高い。 - コスト削減につながるなど、メリットがある提案であれば導入につながる可能性が高い。 - 今後は、「省エネ診断」を切り口にエンゲージメントを継続し、排出量の一次データを入手したい。

琉球銀行4. プログラムの実施事項 ③エンゲージメント内容の検討・実施

■ドアノックツールの作成

- ◆ 取引先目線で、分かりやすく、簡潔な内容にするため、①取り組むことで得られるメリット②自分事として捉えてもらうこと、を意識した。
- ◆ 当行の支援内容（ソリューション）を記載すると取引先が身構えてしまう可能性があるため、ドアノックツールには記載しないこととした。

脱炭素経営を实践し 気候変動リスクをチャンスに!!

環境に配慮しないと商品(サービス)の需要低下に繋がる?

何から手を付けていいかわからない...

企業ブランドイメージの低下になる?

競争基準がより厳しく変更になる?

環境破壊で営業拠点の存続が危くなる?

気候変動への対応は、チャンスにもなり得ます!!

- 需要拡大・売上増加
- 知名度向上・雇用増加
- 長期的な競争優位性を確保
- エネルギーコストの削減(光熱費等の削減)

つまり 気候変動は対応次第でリスクからチャンスに転換させることができます!

脱炭素経営が必要なのは大企業だけではありません!

上流 Scope2

原料・燃料 輸送・配送 通勤・出張

自社 Scope1 Scope2

燃料の燃焼 電力の使用

下流 Scope3

製品の燃焼 製品の廃棄

Scope1: 事業所内から発生する温室効果ガスの直接排出(燃料の燃焼、工業プロセス)
Scope2: 会社から供給された電気、熱、蒸気の使用に伴う間接排出
Scope3: Scope1, Scope2以外の間接排出(事業者の活動に関連する他社の排出)

2022年11月現在 琉球銀行 詳しくは裏面へ

ではどんな取り組みをすればいいのでしょうか?

基本的には、以下3つのステップが重要になります!

- 知る (知る)**
 - 気候変動とは?
 - カーボンニュートラルとは?
 - 脱炭素経営とは?
- 測る (測る)**
 - CO2排出量を測定しよう
 - 削減ターゲットを特定しよう
- 減らす (減らす)**
 - 削減目標を策定しよう
 - 削減目標に沿って、対策を実行しよう

事業活動も脱炭素化!

エネルギー・電力

- 再生エネルギーが主力
- RE100
- 水素も活用

製造

- 製造プロセス効率化
- 再生電力
- LED電球導入
- 節電
- 電化製品
- 省エネ家電への切り替え
- テレワーク
- 在宅勤務が可能な環境を整備

小売り

- マイボトル
- スーパードリンク
- コンビニ

日用品

- マイボトル
- マイバック

食

- 食ロスゼロ
- 節水

車

- 電気バイク等を利用した宅配
- 省エネ車をEV、FCVへ

ごみ処理

- プラスチックゼロ
- ごみエネルギー利用(ごみ発電)

省エネルギー効果の事例

県内企業A社

全体のエネルギー使用量	219.6(MWh)
省エネルギー量	53.6(MWh)
削減コスト	922(万円/年)

県内企業B社

全体のエネルギー使用量	1,297(MWh)
省エネルギー量	282.8(MWh)
削減コスト	2,197(万円/年)

詳しくは、事業性営業担当もしくは店舗窓口までお気軽にお問い合わせください。
<https://www.kankyo-ginko.jp/> 詳しくはこちら

琉球銀行4. プログラムの実施事項 ③エンゲージメント内容の検討・実施

■ 提案書の作成 (1/2)

- ◆ 一般論だけでは取引先へ響かないので、身近な事例を掲載することとした。

2. 企業に求められるカーボンニュートラル

貴社限り

- 気候変動による大雨や台風等のリスク増加の懸念に対し、今から備える必要がある。



(出展：沖縄総合事務局)

- 沖縄県内の災害事例を掲載し、気候変動による影響は一般的な話ではなく、身近なものであることを伝えるようにした。

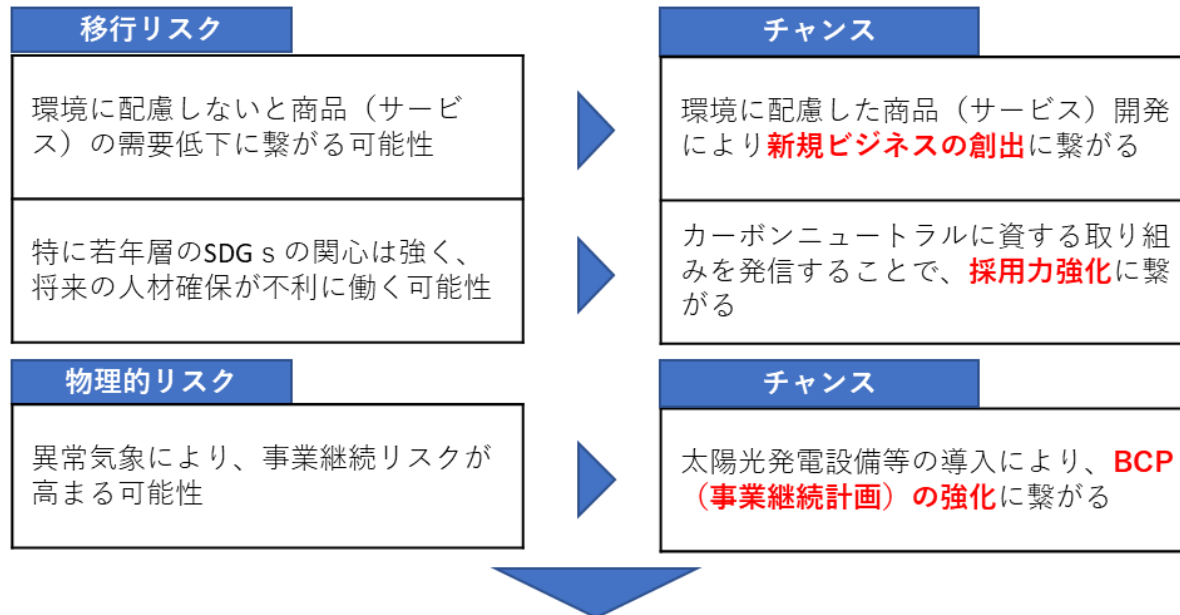
琉球銀行4. プログラムの実施事項 ③エンゲージメント内容の検討・実施

■ 提案書の作成 (2/2)

- ◆ 一般論だけでは取引先へ響かないので、具体的なメリットを掲載することとした。

2. 企業に求められるカーボンニュートラル

貴社限り



- 移行リスク・物理的リスクへ備えることが、チャンス（メリット）になる点を伝えるようにした。

気候変動への対応は、リスクを**チャンス**へ**転嫁**させることができます！

琉球銀行4. プログラムの実施事項 ③エンゲージメント内容の検討・実施

■ エンゲージメントの知見・気づき・課題

知見・気づき

- 取引先の脱炭素経営を支援するための当行の知見およびノウハウが十分ではなく、専門的な知識を持つ人材の育成が必要である。
- 当行が提供できるソリューションの選択肢が限られており、支援メニューの拡充に取り組む必要がある。
- 県内企業において、脱炭素経営の必要性を認識している企業も存在するが、実際に取り組む際には社内のリソース不足が課題となるケースが多いと推察される。そのため、取引先の状況に応じた適切なエンゲージメントを心掛ける必要がある。
- 自治体、企業、大学等と連携し、沖縄県全体で脱炭素を推進する地域エコシステムの構築が求められる。
- 取引先における脱炭素経営への取り組みにあたっては、GHG排出量の削減よりも、エネルギーコスト削減を切り口とするほうが導入しやすい。
- 国が提供している「省エネ診断」は、幅広い企業に対するエンゲージメントの有効な切り口となり得る。

課題

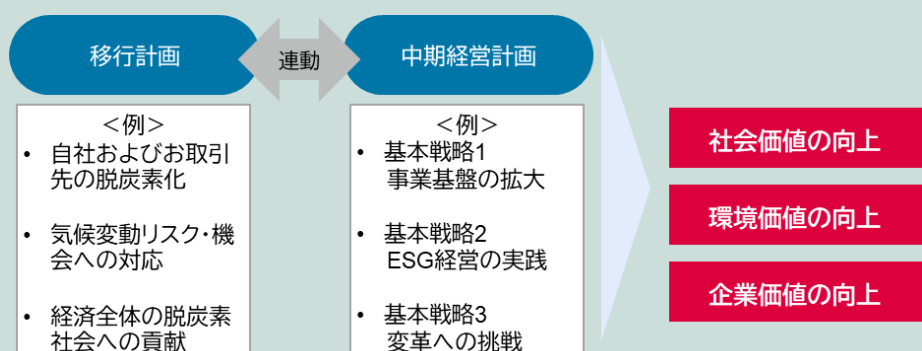
- 県内運輸業のリーディングカンパニーである2社に対しても、上流からの脱炭素要請は届いていない状況もあり、県内の脱炭素に向けた意識はまだ不十分であると感じた。
- 県内企業において、一部、エネルギーコスト削減への取り組みは進められているものの、脱炭素経営との明確な関連付けがなされていない状況にあると考えられる。
- 経営層と現場、中核企業とグループ会社など、組織の階層や企業ごとに脱炭素経営に対する認識に若干の違いが生じている可能性がある。

琉球銀行4. プログラムの実施事項 ④ 金融機関全体の移行計画策定

■ 金融機関全体における移行計画の策定

- ◆ 重点的に検討を行った点は、「移行計画と全社戦略の関係性の整理」である。
- ◆ 移行計画を策定する目的や、その対象となるステークホルダー、さらに全社戦略との関連性について、関係者間で時間をかけて議論を重ねた。

【金融機関全体における移行計画（案）抜粋（1）】

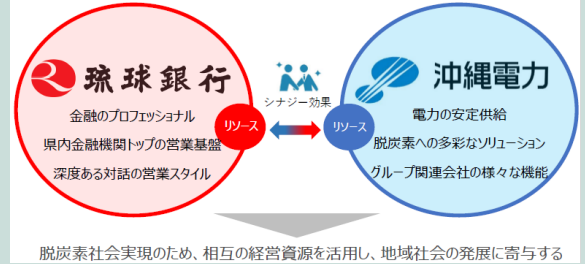
フレームワーク	開示要素	開示内容
「基礎」	移行計画と全社戦略の関係性	【移行計画とは】 移行計画は、「温室効果ガス排出の削減などの活動を含む、低炭素経済に向けた移行のための企業の目標、活動または資源を示した企業の全体的な戦略の一側面」と定義されている。（SSBJ基準 テーマ別基準第2号公開草案より） 琉球銀行においても、当行グループや沖縄県の脱炭素化や気候変動への対応を具体的にどのように実現するかを示す「行動計画」と位置付けて作成した。 

琉球銀行4. プログラムの実施事項 ④ 金融機関全体の移行計画策定

■ 金融機関全体における移行計画の策定

- ◆ 次に、必要性を強く感じた点は、行政・地域社会等との連携についてである。
- ◆ 当行単体でできることには限界があり、沖縄県全体で脱炭素に取り組むためには、自治体、企業、大学等との連携が不可欠である。
- ◆ 既に県内電力会社や保険会社との連携に取り組んでいるが、今後は自治体や大学との連携にも取り組みたい。

【金融機関全体における移行計画（案）抜粋（2）】

フレームワーク	開示要素	開示内容
「エンゲージメント戦略」	行政・地域社会等との連携	【さまざまな事業者との連携】 2022年2月、三井住友海上火災保険株式会社および東京海上日動火災保険株式会社と「ESG金融・SDGsの推進に関する包括連携協定」を締結した。 両社と連携することで、銀行ビジネスの一環として、脱炭素化をはじめとした企業のSDGsの達成に向けた取り組みを支援し、社会全体のSDGs課題解決への取り組みを加速させる。 また、2022年6月には、沖縄電力株式会社と「脱炭素社会の実現に向けた包括提携協定」を締結した。 両社のノウハウの連携により、沖縄県のCO2排出ネットゼロの実現と持続可能な社会の実現に向けて、企業の脱炭素ソリューションを提供するとともに、当行での再生可能エネルギーの利用による温室効果ガス削減に取り組む。 お客さまが抱える課題や、お客さまの社会課題解決への取り組みを支援するため、様々な企業と連携し、お互いのソリューションを補完しお客さまへの最善なソリューションを提供する。 ■ 脱炭素化社会の実現及び地域社会・環境の持続的な発展に向け、その重要な要素である「ゼロエミッション化」において厚い顧客基盤と多様な機能を持つ「琉球銀行」と、豊富なソリューションを有する「沖縄電力」が連携し、地域社会の脱炭素への取り組みを支援する。  琉球銀行 金融のプロフェッショナル 県内金融機関トップの営業基盤 深度ある対話の営業スタイル シナジー効果 沖縄電力 電力の安定供給 脱炭素への多彩なソリューション グループ関連会社の様々な機能 脱炭素社会実現のため、相互の経営資源を活用し、地域社会の発展に寄与する

琉球銀行4. プログラムの実施事項 ④⑤金融機関全体の移行計画策定・開示

■ 金融機関全体の移行計画の検討における知見・課題・展望

知見・気づき	● 各施策を移行計画のフレームワークに落とし込むことで、当行がこれまで個別に実施していた取り組みを体系的に整理し、一貫性を持たせることができた。これにより、脱炭素経営に関する全体像を明確化し、より効果的な推進が可能となる。 ● 移行計画を策定する目的や、その対象となるステークホルダー、さらに全社戦略との関連性について、関係者間で時間をかけて議論を重ねた結果、当行の強みや課題を明確にし、今後の方向性を整理することができた。 ● 移行計画は全社戦略と統合的に設計する必要がある。特に、脱炭素戦略と中期経営計画を連携させることが重要である。
課題	● 全社戦略と移行計画が整合し、脱炭素に向けた取り組みが当行の企業価値向上につながることを、定量的に示すことが難しい。 ● 脱炭素関連投資によるリスク・リターンのバランスを取りながら財務計画を策定する必要がある。 ● Scope3カテゴリー15の各セクターの中間削減目標が未設定であるため、検討を継続する必要がある。
今後のスケジュール	● 2025年3月末に移行計画を開示予定。 ● 2027年以降はSSBJ気候関連開示基準（案）にも記載されており、義務化に迅速に対応できるよう、移行計画のブラッシュアップを継続する。 ● 開示のための開示とならないように、実行戦略としてエンゲージメントツールの整備を進め、ビジネスや社会に貢献する成果へとつなげる。

琉球銀行5. 今後の課題等

■ 課題、今後の展望

今後の課題	● ノウハウ・知見の蓄積を含む、エンゲージメント体制の整備。 ● 移行計画のブラッシュアップ。
今後の展望	● 取引先とのエンゲージメント体制を確立し、取引先へのエンゲージメントを実行する。実行にあたっては、年間100件などのKPI設定についても検討する。 ● FE削減の取り組みをとおして、沖縄県の脱炭素社会の実現に貢献する。